

CÂMARA TÉCNICA SOBRE DIGITALIZAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE CINEMA
RELATÓRIO FINAL

1. ASSUNTO

- 1.1. Relatório final das observações, propostas e conclusões da Câmara Técnica constituída para o debate e tratamento dos assuntos descritos na Notícia Regulatória sobre digitalização e distribuição de cinema.

2. REFERÊNCIAS

- 2.1. Processo nº 01580.038559/2014-03

3. ANEXOS

- 3.1. Notícia Regulatória sobre digitalização e distribuição de cinema;
- 3.2. Portaria nº143, de 20 de maio de 2014;
- 3.3. Cronograma de reuniões da Câmara Técnica;
- 3.4. Memória das reuniões da CT;
- 3.5. Transcrição das contribuições à Consulta Pública sobre a Notícia Regulatória;
- 3.6. Apresentação da revisão preliminar dos assuntos - Câmara Técnica;
- 3.7. Instrução Normativa nº 115, de 30 de setembro de 2014.

4. CONSTITUIÇÃO E FUNCIONAMENTO DA CÂMARA

- 4.1. A Câmara Técnica sobre digitalização e distribuição foi instituída pela Portaria 143 da ANCINE e composta por profissionais das diversas atividades cinematográficas para a abordagem dos temas elencados na Notícia Regulatória publicada pela Agência Nacional do Cinema. Além dos componentes designados na Portaria, outros agentes do setor participaram das reuniões na condição de convidados, conforme os assuntos tratados em cada encontro, destacadamente representantes das empresas prestadoras de serviço de entrega de conteúdos por satélite, dos agentes integradores e dos pequenos grupos exibidores.
- 4.2. A partir de uma abordagem geral do processo de digitalização e dos temas e medidas propostas na Notícia Regulatória, os assuntos em pauta foram organizados para o cronograma de reuniões, da seguinte forma:
- (1) os efeitos dos contratos de VPF sobre a atividade das distribuidoras brasileiras independentes:
- i. o tratamento das distribuidoras brasileiras em face dos contratos já firmados;

- ii. a contratação de VPF pelas distribuidoras brasileiras;
 - iii. os pequenos lançamentos brasileiros e estrangeiros.
- (2) o tratamento dos pequenos cinemas:
- i. a classificação de salas para efeito de pagamento de VPF;
 - ii. a integração dos pequenos cinemas no circuito de lançamentos e o monitoramento das salas;
 - iii. as relações comerciais das distribuidoras com os pequenos cinemas (a extinção do MG).
- (3) o modelo de serviço de envio e entrega de conteúdos por satélite;
- (4) o monitoramento das salas de cinema em face dos contratos de VPF e o acesso da ANCINE às informações coletadas;
- (5) o problema dos grandes lançamentos de filmes estrangeiros de forma concentrada:
- i. a redução dos espaços para os filmes independentes;
 - ii. as alternativas para a preservação da diversidade (limitação dos lançamentos por complexo, cota de tela, dobra).
- 4.3. Os debates ocorreram, em regra, em reuniões mensais e foram registrados na memória das reuniões. A análise dos assuntos, os compromissos e as recomendações da Câmara Técnica são descritos nos pontos seguintes deste Relatório.

5. ANÁLISE DOS ASSUNTOS

5.1. VISÃO GERAL DO PROCESSO DE DIGITALIZAÇÃO

- (1) O cinema está sendo transformado pela digitalização. As relações entre distribuidores e exibidores, o modelo de circulação dos filmes e a sustentabilidade dos complexos tendem a alterações significativas com uma reconfiguração de papéis dos agentes. Para os distribuidores, a maior facilidade e o menor custo das operações são apenas o ponto de partida para novas possibilidades de promoção e exploração dos filmes. Para os exibidores, a modernização das salas traz novas hipóteses de serviço e a integração de mais agentes. Há mais possibilidades para todos os cinemas serem lançadores, com consequências positivas sobre sua rentabilidade e serviços.
- (2) A digitalização exige mais organização e cuidado de todos, inclusive das empresas e profissionais das novas atividades geradas pelo processo, para que as distorções e desequilíbrios sejam identificados e enfrentados. Há uma mútua dependência entre os agentes econômicos do cinema, de cuja estratégia e entendimento depende o sucesso dessa transição tecnológica e comercial. Isso inclui também os produtores nacionais de cinema, com sua preocupação e

interesse em que os modelos negociais permitam e estimulem a colocação de todos os filmes com sua diversidade de características.

- (3) Neste momento, a digitalização entra na fase final de implantação no Brasil. Segundo a expectativa do setor, o processo se acelera neste final de ano e estará concluído em 2015. Além de exigências operacionais e financeiras importantes para os exibidores, o ritmo dessa transição traz riscos em relação à disponibilidade de filmes em 35 mm, o que também demanda ajustes e coordenação. Mas, especialmente, este é um momento de definições em relação às condições contratuais entre distribuidores e exibidores, em particular sobre o pagamento de VPF.
- (4) O Brasil é um país especial, com condições de mercado muito específicas e heterogeneidade muito grande. Duas características são destacadas. Primeiro, a baixa concentração na exibição dá mais relevo e torna mais complexas as soluções para os pequenos exibidores. Atuam no país cerca de 250 grupos exibidores, parte deles excluída do circuito de lançamentos. Segundo, o serviço de cinema é baseado no lançamento de uma grande diversidade de títulos brasileiros e estrangeiros de várias cinematografias. Esta é uma característica que deve ser preservada e valorizada.
- (5) O modelo financeiro padrão não é totalmente aderente a essas características e precisa ser adaptado às condições brasileiras. O modelo de VPF é importante ao viabilizar a participação financeira das distribuidoras na digitalização e é adequado para os grandes lançamentos. Mas pode dificultar a concorrência por espaços nas salas e gera riscos para alguns conjuntos de agentes econômicos e de operações de distribuição e exibição, nomeadamente:
 - (a) os pequenos cinemas, que não possuem porte e rentabilidade para gerar VPF;
 - (b) os pequenos exibidores, que têm uma posição mais vulnerável na recepção de filmes e no financiamento da digitalização;
 - (c) os pequenos lançamentos, cuja estratégia demanda um tratamento menos rígido e uniforme de VPF;
 - (d) as distribuidoras brasileiras, que ainda não têm contratos de VPF firmados.
- (6) Esses casos devem merecer tratamento e debate específico de seus riscos e soluções. Mas, além disso, há outras questões gerais que envolvem todos os agentes e podem afetar de forma sistêmica o equilíbrio das relações no setor. Entre esses assuntos está o princípio de que VPF deve ser tratado como um subsídio com prazo limitado e não deve ser confundido ou misturado com as condições comerciais pactuadas para a exploração dos filmes. Da mesma forma, a assimetria de informações é assunto que merece atenção e enfrentamento permanentes para a celebração dos pactos comerciais e de VPF.
- (7) Na solução das distorções geradas pelo processo, a ação regulatória deve ser a menos intrusiva e mais efetiva possível. Isso significa que, respeitada e estimulada a competição, pode haver compromissos e entendimento entre os agentes econômicos e com a autoridade regulatória sobre alguns parâmetros que permitam a integração de todos os cinemas e modelos de distribuição. Mas

significa, também, que a regulação deve incidir sobre as distorções negociais para que não ocorra que a posição mais forte e vantajosa de alguns agentes econômicos estabeleça parâmetros contratuais para todo o mercado.

5.2. SITUAÇÃO, FORMALIZAÇÃO E REQUISICÃO DOS CONTRATOS DE VPF

- (8) **IMPORTÂNCIA E SIGNIFICADO DOS CONTRATOS.** No Brasil, assim como em diversos outros países, a renovação tecnológica dos cinemas está sendo construída sobre contratos de VPF. Considera-se esse mecanismo negocial importante para a sustentabilidade financeira da digitalização, porque permite integrar os distribuidores na operação. Sem a participação financeira dos distribuidores, haveria dificuldades de digitalização para muitos complexos e parte dos investimentos na expansão do parque exibidor ficaria comprometida. Porém, por conta do cronograma tardio de implantação do cinema digital no país, o envolvimento das distribuidoras brasileiras e a integração de grande parte dos exibidores brasileiros aos contratos ainda não foram realizados plenamente.
- (9) **NECESSIDADE DE FORMALIZAÇÃO DOS CONTRATOS.** Considera-se que o pagamento de VPF deve ser feito por meio de contratos formais, para que haja estabilidade e garantia de pagamento nas condições negociadas. Essa diretriz exige mais proatividade de parte distribuidoras brasileiras, cuja negociação precisa evolução mais rápida. É conveniente também que os pequenos exibidores adiram ao processo de integração, não apenas para viabilizar a aquisição ou locação dos equipamentos, mas para não serem excluídos do recebimento desses recursos. No entanto, a conveniência da contratação de VPF por meio de integrador não deve significar imposição desse modelo ou a obrigatoriedade de exibidores e distribuidores contratarem com os integradores.
- (10) **REQUISICÃO DOS CONTRATOS.** O conhecimento dos contratos de VPF celebrados também é fundamental para o planejamento das medidas regulatórias. Esse é o escopo da IN 115, publicada pela ANCINE, que trata da requisição de todos os contratos celebrados. Esses contratos ficarão sujeitos às regras de sigilo da Agência. É importante que os agentes econômicos atendam rapidamente a esse comando regulatório.

5.3. CLÁUSULAS DOS CONTRATOS

- (11) **FLEXIBILIDADE DOS CONTRATOS.** Como diretriz geral para a negociação dos contratos, propugna-se que respeitem a diversidade dos agentes econômicos e do modo de distribuição dos filmes. Isso significa, especialmente, evitar barreiras às atividades das distribuidoras independentes e aos pequenos lançamentos brasileiros e estrangeiros. Na forma como estão formulados os contratos, a cláusula de cliente mais favorecido tende a atuar como condicionante das negociações e induz a homogeneização das condições pactuadas. Isso acontece por conta da rigidez dos contratos, que têm por referência um grupo de empresas que atuam com estratégias de distribuição semelhantes.
- (12) **CLIENTE MAIS FAVORECIDO.** Algumas propostas para tratamento mais flexível dos pequenos lançamentos foram debatidas. Serão expostas a seguir, assim como

outras cláusulas importantes para a disciplina dos contratos. Em relação ao cliente mais favorecido, as distribuidoras internacionais (*majors*) não manifestaram contrariedade em relação a pagamento de VPF a menor pelas distribuidoras brasileiras. A se confirmar essa disposição, a cláusula de cliente mais favorecido não deve ser imposta como obstáculo à negociação de tratamento diferenciado das distribuidoras brasileiras nos contratos. Mas, as distribuidoras brasileiras defendem tratamento em condições de igualdade entre si e com as empresas estrangeiras nos contratos celebrados.

- (13) MARCO INICIAL. A definição do marco inicial para a obrigação de pagar VPF tem repercussão significativa na modelagem dos lançamentos e a manutenção dos filmes em cartaz. Considera-se que o marco zero para os lançamentos grandes deve ser a data de maior ocupação nacional, evitando-se marco inicial vinculado ao lançamento na praça ou no complexo. Os pequenos lançamentos podem ter outra referência, que seja mais próxima das práticas consolidadas de distribuição e que não desestime eventual ampliação da distribuição depois do lançamento.
- (14) PEQUENOS LANÇAMENTOS. Em primeiro lugar, foi defendida a necessidade de sua definição. Sugere-se que a referência sejam os filmes distribuídos simultaneamente em até 30 salas. Esses casos merecem uma lógica própria de VPF, porque obedecem a estratégia diferente de circulação e colocação nas salas. O pagamento de VPF por sessão é um modelo mais adequado para muitos desses casos. Porém, o valor por sessão deve ser próximo à fração do pagamento de VPF integral considerado o número de sessões de uma semana de exibição. Além disso, precisa ser respeitado o limite máximo de VPF estabelecido no contrato. Essa hipótese pode também ser adequada para a colocação dos filmes em lançamentos médios, em algumas situações.
- (15) FORO, CÂMBIO E TRIBUTOS. Nos contratos a serem celebrados, o foro escolhido para eventuais litígios deve ser a justiça brasileira, uma vez que todas as operações de distribuição e exibição se processam em território nacional. O modo de conversão cambial de VPF é outro aspecto considerado relevante, o que envolve data e referência de conversão e a forma de sua atualização. Há silêncio de alguns contratos sobre o assunto. Este tema e, especialmente, o tratamento dos tributos incidentes sobre VPF são matérias que ensejam dúvidas e têm forte repercussão sobre a equação econômico-financeira desses negócios. Embora a responsabilidade tributária sobre o VPF seja matéria dos órgãos de Receita, o tema repercute sobre os valores a serem efetivamente pagos ou recebidos. Defende-se que haja mais clareza, nos contratos, sobre esses valores e seus critérios de fixação ou de cálculo. Independentemente das definições pactuadas, os contratos devem expressar soluções isonômicas sobre a questão tributária.
- (16) INTEGRAÇÃO DOS COMPLEXOS. Para a integração do complexo e o recebimento de VPF, não deve ser obrigatória a digitalização de todas as salas. Ou seja: a digitalização deve ser estimulada, mas o exibidor deve poder optar por não digitalizar ou por digitalizar em padrão diferente do DCI alguma das salas do seu cinema, sem VPF nesses casos. Sobre os padrões DCI, ressalta-se que a KDM (Key Delivery Management) não deve ser entendida como exigência ou barreira imposta pelas normas do padrão tecnológico. Sua utilização diz respeito apenas aos termos negociados entre distribuidor e exibidor. Nessa relação, não deve

haver nenhum constrangimento ao exibidor, como a cobrança para a entrega de KDM. Para as salas muito pequenas, em que o valor de VPF pode gerar desestímulo ao distribuidor na colocação do filme, pode ser conveniente a operação de VPF em valores menores, mais compatíveis com a situação da sala.

5.4. O TRATAMENTO DOS PEQUENOS CINEMAS

- (17) **INTEGRAÇÃO DOS PEQUENOS CINEMAS E ACESSO AOS FILMES.** A digitalização pode favorecer o crescimento do parque exibidor pela ampliação dos serviços e a inclusão de muitos pequenos cinemas na rede comercial regular. Distribuidoras internacionais manifestaram sua disposição para um compromisso de prover cópias digitais para todos os complexos demandantes, o que deve envolver também o pagamento de VPF. É desejável a inclusão de mais complexos ao circuito lançador. Mas isso significa a necessidade já mencionada de adesão dos exibidores aos contratos, e depende também do adequado monitoramento das salas digitalizadas.
- (18) **MÍNIMO GARANTIDO.** A prática do mínimo garantido, entendida como nociva pela Notícia Regulatória, foi justificada em função de uma relação negativa entre receitas e custos de distribuição em alguns cinemas menos rentáveis. A dificuldade de controle e monitoramento desses cinemas é um fator que agrava essa baixa expectativa de receita. No cinema digital, o monitoramento das salas e a redução de custos tendem a abolir essa prática. Porém, os representantes dos exibidores consideraram que o MG pode ser utilizado em algumas circunstâncias por ser preferível ante a hipótese de não receber cópia. A despeito disso, as reclamações de exibidores em relação a essa prática têm se avolumado, com relato de situações e valores desproporcionais.
- (19) **DISPONIBILIDADE DOS FILMES EM 35 MM.** Houve uma aceleração muito forte na distribuição digital no segundo semestre de 2014, o que tem afetado a disponibilidade de cópias em 35mm para muitos cinemas. A Câmara Técnica recomendou e a ANCINE tem tratado com os principais distribuidores um compromisso público para manutenção das cópias analógicas nos próximos meses, no caso dos lançamentos médios e grandes. Um ponto importante nesse compromisso é a disposição dos laboratórios em reduzir o custo do internegativo e das cópias. Foi informado que há disponibilidade de negativo fotográfico para esse período de transição tecnológica.

5.5. O SERVIÇO DE ENVIO DE CONTEÚDOS AUDIOVISUAIS POR SATÉLITE

- (20) **MODELAGEM DE UM SISTEMA BRASILEIRO.** A modelagem e execução de um sistema de envio e entrega de conteúdos por satélite deverão ser o próximo capítulo da reestruturação dos serviços de cinema no Brasil. Redução de custos, facilidade logística, operação em rede e ampliação dos serviços são os fatores determinantes dessa ação. Entende-se que a transição para um sistema satelital deve ser mais suave do que foi o processo de digitalização dos cinemas. Mas as características desse serviço, que exige escala e afeta todos os cinemas e

distribuidores, e a movimentação dos agentes em outros países recomendam antecipação dos agentes locais em relação ao tema.

- (21) **ESTRUTURA E ATIVIDADES DO SERVIÇO.** O transporte de conteúdos por satélite pode ser dividido em quatro atividades diferentes: (a) o provimento do serviço, que faz a relação com o distribuidor e organiza os pacotes; (b) o serviço de teleporto, que executa a subida dos pacotes; (c) a operação de satélite, parte espacial da operação, que transmite os conteúdos; e (d) o sistema de recepção, instalado em cada cinema, que compõe com o teleporto a parte terrestre da operação satelital e recebe os conteúdos para exibição. Nos EUA e UE, as atividades terrestre e espacial do serviço são fornecidas pela mesma empresa. No Brasil, não há essa integração disponível no mercado.
- (22) **SITUAÇÃO DAS EMPRESAS PRESTADORAS.** Neste momento, duas empresas em atividade no Brasil (CineLive e Cinecolor) posicionam-se junto a exibidores e distribuidores para prestar o serviço. Nos dois casos, são realizadas diretamente pela operadora todas as atividades necessárias à transmissão por satélite, à exceção da parte espacial. A tecnologia utilizada é similar, com operação em banda C e satélites com cobertura de toda a América Latina.
- (23) **ESCALA E UNICIDADE DO SERVIÇO.** Dois fatores chave para o desenho de um modelo do serviço para o Brasil são a avaliação da escala do serviço e a localização do teleporto. Em princípio, não parece ser economicamente eficiente ter mais de uma plataforma de transmissão e recepção de conteúdos na América Latina. Além disso, múltiplos sistemas de envio e recepção tendem a ampliar os custos de exibidores e distribuidores e tornar mais frágil a decisão por um ou outro provedor. A sugestão apresentada como ideal indica que as operadoras deveriam compartilhar a infraestrutura de transmissão, mantendo a concorrência no provimento dos serviços. Exibidores e distribuidores brasileiros ainda não estão envolvidos no desenho de um modelo de operação.
- (24) **CRITÉRIOS REGULATÓRIOS PARA O MODELO BRASILEIRO.** A regulação deve ser cuidadosa. Há receio de que regulação muito restritiva elimine a vantagem de redução de custos. O provimento do serviço deve ser prestado por empresas brasileiras. Não deve ser admitido serviço prestado diretamente do exterior ao complexo de cinema, sem a contratação de empresa brasileira. Deve haver neutralidade societária e não pode existir vínculo estratégico da prestadora do serviço em relação aos distribuidores e exibidores contratantes. A neutralidade deve se estender aos protocolos de transmissão e às condições comerciais para o serviço, que devem ser públicos.
- (25) **LOCALIZAÇÃO DO TELEPORTO.** A exigência de localização do teleporto no Brasil demandará novo investimento de uma das empresas em operação (Cinecolor), cujo teleporto está localizado no Chile. Embora seja uma dificuldade a mais na equação financeira do negócio, a realização de tal investimento não foi apresentado pela empresa como impeditivo para sua operação no Brasil. Além disso, o assunto da localização do teleporto também é influenciado por decisões e acordos celebrados em outros países latino-americanos. A Argentina trabalha com a exigência de operação por satélite nacional. No México, os dois principais

grupos exibidores pactuaram operação com o provedor local (Contenido Alternativo). Não houve posicionamento dos membros da CT sobre a questão.

5.6. MONITORAMENTO DOS COMPLEXOS E COLETA DE INFORMAÇÕES

- (26) CONJUNTO DE DADOS MONITORADOS EM REDE. O monitoramento das salas é relevante não apenas para a gestão de VPF. Amplia a confiança e facilita a negociação das condições comerciais entre distribuidores e exibidores, além de permitir mais bem planejar políticas públicas. O monitoramento das salas envolve cinco conjuntos de dados: (a) recepção de conteúdos enviados por satélite; (b) manutenção dos projetores; (c) realização das sessões de exibição; (d) venda de bilhetes e receitas de bilheteria; e (e) receitas de VPF. Em princípio, apenas os três últimos serão demandados pela ANCINE.
- (27) INTEGRAÇÃO DOS SISTEMAS DE DADOS DO VPF E DE BILHETERIA. Não há dificuldade técnica relevante para a integração dos sistemas dos integradores (c) com a bilheteria (d) com vistas à entrega para a ANCINE. Mas alguns exibidores manifestaram contrariedade em relação ao repasse dos dados de bilheteria ao integrador. Sugere-se que as informações dos NOCs dos integradores e exibidores deverão ser entregues à ANCINE em arquivo diário. Foi informado que IN sobre o Sistema de Controle de Bilheteria será publicada em breve. Houve apoio à implantação do sistema.
- (28) VENDA REMOTA DE BILHETES E RECEITAS DE VPF. Os exibidores relataram problemas com as empresas de venda remota de bilhetes por haver pouca competição. A IN 115, publicada durante os trabalhos da CT, determinou o registro dessas empresas, além de agentes integradores e distribuidores de conteúdos por satélite. Além disso, essa Instrução Normativa determinou aos distribuidores o envio de relatório trimestral sobre os pagamentos de VPF efetuados (e).

5.7. OS GRANDES LANÇAMENTOS DE FILMES ESTRANGEIROS DE FORMA CONCENTRADA

- (29) TENDÊNCIAS DA DISTRIBUIÇÃO DE FILMES. A digitalização tende a reforçar a distribuição de filmes em grandes lançamentos, devido à facilidade operacional e à redução de custos. Os espaços para a colocação de filmes brasileiros e das diversas cinematografias tendem a ficar mais limitados e a ser mais disputados pelas distribuidoras, devido à relativamente baixa disponibilidade de salas no mercado brasileiro de cinema. Essa situação foi verificada especialmente em abril deste ano, quando três filmes ocuparam, cada um, mais de 1.000 salas. A diversidade de filmes, um ativo brasileiro importante no serviço prestado pelos cinemas, pode ser comprometida se não houver maior planejamento do setor.
- (30) GRANDES LANÇAMENTOS COM DISTRIBUIÇÃO CONCENTRADA. O problema principal está na concentração desses lançamentos e na ocupação sem limites dos complexos pelo mesmo filme. Essa prática acaba por reduzir a oferta de filmes em cada cinema e a qualidade do serviço nos cinemas mais rentáveis do país, sem expandir a amplitude da oferta do filme para mais complexos. Segundo alguns distribuidores, essa superexposição comercial do filme é derivada menos de uma

justificativa econômica e comercial do que de padrões exigidos na distribuição internacional de filmes.

- (31) **CONVENIÊNCIA DE UM COMPROMISSO ANUAL DOS EXIBIDORES.** A ANCINE sugere que os exibidores estabeleçam referências e limites para a colocação dos filmes nas salas, limites que garantam a autonomia do exibidor na programação do cinema, estabeleçam padrões razoáveis e não prejudiciais de distribuição e assegurem a oferta diversificada de títulos ao espectador. A ANCINE facilitará a construção de um compromisso público que discipline essa matéria para todos os agentes, com um número máximo de salas em cada cinema para exibição do mesmo filme. Esse compromisso deve ter revisão anual e ser celebrado com a ANCINE, e acompanhado em sua execução por uma comissão composta por profissionais do setor.
- (32) **SALVAGUARDA REGULATÓRIA.** Entende-se, ainda, que deve haver uma salvaguarda que garanta a efetividade do compromisso e evite desequilíbrios entre exibidores concorrentes. Neste sentido, para os casos de não adesão ou descumprimento do pacto, pode ser construída uma medida regulatória que preveja cota de tela adicional para filmes brasileiros, como forma de compensação do exibidor.

6. RESUMO DAS RECOMENDAÇÕES

6.1. INTEGRAÇÃO DOS COMPLEXOS E FORMALIZAÇÃO DOS CONTRATOS:

- (a) Para a integração de cada complexo com vistas ao recebimento de VPF, não deve ser exigida a digitalização de todas as salas do cinema;
- (b) A integração é recomendada e estimulada, mas o exibidor deve ter liberdade para decidir.
- (c) Pagamento de VPF deve ser feito mediante contratos formais.

6.2. PEQUENOS LANÇAMENTOS BRASILEIROS E ESTRANGEIROS:

- (a) Definição: são considerados pequenos lançamentos as distribuições com até 30 salas simultâneas, independentemente do número de praças;
- (b) No caso de pagamento de VPF por sessão, o valor deve ser próximo à fração do pagamento de VPF integral considerado o número de sessões de uma semana de exibição, respeitado o limite máximo de VPF estabelecido no contrato;
- (c) A hipótese de pagamento de VPF por sessão pode também ser utilizada para complementar a colocação dos filmes em lançamentos médios.

6.3. CONTRATAÇÃO DE VPF PELAS DISTRIBUIDORAS BRASILEIRAS:

- (a) Deve ser acelerada a contratação de VPF pelas distribuidoras brasileiras;

- (b) As distribuidoras brasileiras defendem tratamento em condições de igualdade entre si e com as empresas estrangeiras nos contratos.

6.4. MARCO INICIAL PARA O CÁLCULO DE VPF:

- (a) O marco inicial para as distribuições em mais de 30 salas simultâneas deve ser a data de maior ocupação nacional;
- (b) Entende-se por data de maior ocupação nacional a data em que o longa-metragem é exibido simultaneamente em maior número de salas no território nacional, consideradas cópias digitais e outros formatos;
- (c) Para os pequenos lançamentos, o marco inicial deve ser a data de lançamento nacional do filme.

6.5. FORO, CÂMBIO E TRIBUTOS:

- (a) A justiça brasileira deve ser escolhida como Foro, nos contratos futuros;
- (b) A data e o indicador de referência para a conversão cambial devem ser claramente estipulados nos contratos, assim como eventual fórmula de atualização;
- (c) Devem ser evitadas indicações genéricas sobre tributos, que afetam os valores pactuados.

6.6. TRATAMENTO DOS PEQUENOS CINEMAS:

- (a) Não deve haver nenhum constrangimento ao exibidor para a colocação do filme, como a cobrança para a entrega de KDM.
- (b) A exigência de pagamento de preço mínimo garantido não foi considerada pelos representantes dos exibidores como uma prática a ser penalizada. Porém, a ação regulatória e o desenvolvimento do mercado devem levar à abolição de sua prática.
- (c) As distribuidoras concordam em garantir disponibilidade de cópias 35mm, no caso dos lançamentos médios e grandes, durante o período de transição para o digital.
- (d) As distribuidoras concordam em prover cópias digitais para todos os complexos demandantes com o pagamento de VPF contratado.

6.7. PRÁTICAS NEGOCIAIS:

- (a) As condições comerciais e o pagamento de VPF devem ser objeto de negociações separadas. Isso significa que o pagamento e os valores de VPF não devem ser condicionados pelas condições comerciais contratadas.
- (b) A manutenção em cartaz dos filmes brasileiros com desempenho não inferior à média da sala deve ser garantida pelos exibidores.

6.8. DISTRIBUIÇÃO POR SATÉLITE

- (a) Sugere-se que as operadoras compartilhem a infraestrutura de transmissão, mantendo a concorrência no provimento dos serviços.
- (b) O provimento dos serviços deve ser prestado por empresas brasileiras.
- (c) Deve haver neutralidade societária e ausência de vínculo estratégico entre as prestadoras do serviço e distribuidores e exibidores.
- (d) Os protocolos de transmissão e as condições comerciais devem ser públicos e dar tratamento neutro e isonômico aos contratantes.
- (e) Não houve posicionamento sobre a localização do teleporto e a encodagem dos filmes no Brasil.

6.9. MONITORAMENTO E COLETA DE INFORMAÇÕES

- (a) Envio das informações dos NOCs dos integradores e exibidores em arquivo diário, após as sessões.
- (b) Os sistemas de dados de monitoramento das sessões e da bilheteria podem ser integrados para envio à ANCINE.
- (c) Cópias dos contratos requisitadas pela IN 115 devem ser enviados à ANCINE.

6.10. GRANDES LANÇAMENTOS

- (a) A ANCINE sugere que os exibidores estabeleçam limites máximos de salas por complexo para exibição simultânea do mesmo filme. Isso será feito por meio de um compromisso público a que será buscada a adesão de todas as empresas.
- (b) O compromisso deve ser celebrado com a ANCINE e fiscalizado pela Agência; e acompanhado por uma comissão formada por agentes do setor.
- (c) O compromisso será revisado anualmente, preferencialmente por uma Câmara Técnica.
- (d) Para garantir a efetividade do que foi pactuado, deve ser construída uma salvaguarda regulatória dirigida aos cinemas que não assumam ou que descumpram o compromisso.
- (e) Essa salvaguarda será constituída, entre outras formas, pelo cumprimento de uma cota de tela adicional como forma de compensação pelo exibidor.