

	RELATÓRIO AIR	ORIGEM: GT-AIR NÚMERO: DATA: 17/08/2012
---	----------------------	---

1. INTERESSADO

Agência Nacional do Cinema - ANCINE



2. PROBLEMA

2.1 *Descrição do problema*

Criada em 2001 através da Medida Provisória 2.228-1, à Agência Nacional do Cinema – ANCINE cabe a atribuição de fomentar, regular e fiscalizar a indústria cinematográfica no Brasil. São de sua competência, por exemplo, as ações que envolvem a execução da política nacional de fomento ao cinema, a coordenação de ações governamentais referentes à indústria cinematográfica, a fiscalização do cumprimento da legislação com a aplicação de multas e sanções, e o monitoramento das atividades audiovisuais nos seus diversos meios de produção, distribuição, exibição e difusão.

Para a consecução de seus objetivos, a Agência Nacional do Cinema tem buscado, desde sua criação, obter informações detalhadas acerca do segmento de mercado de salas de exibição. Neste sentido, destacam-se as seguintes ações:

- (i) o monitoramento do mercado através de fontes secundárias tais como jornais, periódicos e publicações especializadas;
- (ii) a operação do Sistema de Acompanhamento da Distribuição em Salas de Exibição – SADIS, para obtenção de informações junto aos distribuidores;
- (iii) a operação do Sistema de Cota de Tela, para utilização específica na fiscalização do cumprimento da obrigatoriedade de Cota de Tela imposta aos exibidores;
- (iv) a operação do Sistema de Controle de Exibição (SCE), para obtenção de dados de exibição junto aos agentes exibidores, e;
- (v) a obtenção de informações junto a agentes privados.

Em 2009, por solicitação do diretor Glauber Piva foi realizado um estudo preliminar por sua assessoria e servidores da Superintendência de Fiscalização e da Superintendência de Acompanhamento de Mercado, que identificava entre as seguintes necessidades naquele momento:

- (i) a obrigação da ANCINE em implementar o Sistema de Controle de Bilheteria, atendendo ao comando legal dado no art. 17 da MP 2.228-1;
- (ii) tornar mais confiável o controle de arrecadação de receitas nos cinemas¹ e;

¹ Embora a ANCINE não seja responsável por nenhum tributo sobre a receita dos cinemas, este tópico torna-se relevante por dois principais motivos: a necessidade de se calcular eventuais multas por descumprimento de Cota de Tela (o valor da multa é proporcional à bilheteria); e o fato de que começava a se planejar iniciativas federais de apoio à exibição na forma de financiamento direto, redução de impostos e outras medidas que vieram a ser conhecidas como o Programa de Expansão do Parque Exibidor.

	<h2>RELATÓRIO AIR</h2>	<p>ORIGEM: GT-AIR NÚMERO: DATA: 17/08/2012</p>
---	------------------------	--

(iii) sintetizar e simplificar o envio de informações dos exibidores à ANCINE, unificando os canais existentes.

Além das necessidades, o estudo estabelecia como premissa a busca de uma solução que não gerasse ônus excessivo aos exibidores e não estimulasse uma eventual concentração de fornecedores de soluções para sistemas de controle de renda em cinemas.

Em março de 2010, foi criado na ANCINE um Grupo de Trabalho destinado a elaborar diretrizes e ações necessárias para implantação do Programa de Expansão do Parque Exibidor². Foram definidas pela diretoria algumas linhas de ação, entre as quais, a elaboração do projeto de Sistema de Controle de Bilheteria³, sob responsabilidade da diretoria de Glauber Piva. Sua assessoria montou um grupo de trabalho que teve a participação de servidores das mesmas áreas mencionadas acima, que deu continuidade ao levantamento iniciado anteriormente⁴,

A partir de tais estudos entendeu-se que a adoção de um Sistema de Controle de Bilheteria visava atacar as deficiências apresentadas pelas diversas experiências da ANCINE na tentativa de obter dados suficientes do setor de exibição para o planejamento da política pública e para o pleno cumprimento de suas atribuições regulatórias. Entre tais deficiências podemos destacar a utilização de fontes secundárias e indiretas, as dificuldades técnicas que envolveram o Sistema de Controle de Exibição⁵, o caráter eminentemente declaratório das soluções e a reduzida capacidade do Sistema de Cota de Tela de oferecer informações sobre o mercado para além do modelo operacional de fiscalização baseado na declaração e na interpretação do regulado quanto ao regulamento.

O problema a ser enfrentado, portanto, é o da *ausência de informações de bilheteria das salas de cinema, a partir de fonte primária, de maneira confiável, em tempo hábil para a formulação de políticas ou execução de ações regulatórias atribuídas à ANCINE*.

2.2 A magnitude e o âmbito do problema

A ausência de dados primários dificulta o dimensionamento os resultados das políticas adotadas pela ANCINE, bem como a proposição de novas ações a partir do conhecimento real do mercado. Além disso, impede ao órgão o aprimoramento de sua capacidade de fiscalizar e aplicar sanções relativas a obrigações do setor regulado - com destaque para a Cota de Tela⁶ - além de outras obrigações como o registro de títulos, a exibição sem recolhimento de CONDECINE ou sua autorização de isenção e a regra de permanência de exibição de um filme nacional (regra de dobra).

² Para detalhes do Programa, ver <http://www.ancine.gov.br/cinemapertodevoce/programa.htm> e MP 491, reeditada em 2011 pela MP 545.

³ A expressão 'sistema de controle de bilheteria' não é precisa. O que se pretende mais exatamente é a construção de um sistema voltado à apreensão de dados do segmento de salas de cinema. A expressão presente na Medida Provisória n.2.228-1/01 dá a entender que ANCINE tornará compulsória a adoção, por parte de todas as salas, de um sistema de emissão de bilhetes e gestão pré definido.

⁴ Os estudos realizados pelo Grupo de Trabalho encontram-se no processo 01580.016488/2010-56

⁵ Para detalhes sobre a experiência de implantação do Sistema de Controle de Exibição, ver item 2.2.4

⁶ 'Cota de Tela' é o nome dado à obrigação legal de exibição de um mínimo de dias de exibição de obras nacionais no cinema.



ORIGEM:
GT-AIR
NÚMERO:
01
DATA:
17/08/2012

Além dos usos diretos pela agência, a produção e divulgação de dados de mercado poderiam auxiliar o processo de tomada de decisão de outros agentes públicos que também executam políticas de apoio à cultura brasileira, bem como de agentes privados.

As dimensões continentais do país, a diversidade de porte e dos perfis gerenciais das empresas afetadas, os sistemas de controle de exibição atualmente existentes e já amplamente utilizados pelo setor, os custos a serem absorvidos pelo mercado e pela agência, e a ausência de expertise na agência na construção e operação de um modelo de sistema de grande complexidade são alguns tópicos que indicam que a normatização do tema terá impactos de diversas naturezas e ordens, tornando o problema de solução complexa. A seguir, desenvolvem-se alguns destes tópicos.

2.2.1 *Heterogeneidade no segmento de exibição*

O universo de empresas exibidoras impactado pelo SCB se caracteriza pela grande heterogeneidade. Este grupo congrega desde grandes empresas multinacionais até pequenos proprietários de salas isoladas. Apesar de figurarem no mesmo segmento de mercado, esses agentes vivem realidades tecnológicas, econômicas e gerenciais completamente diferentes.

Os maiores grupos exibidores teriam pouca dificuldade em se enquadrar a qualquer norma de implantação do SCB, desde que esta norma contemplasse dados já existentes em seus sistemas. Seus sistemas de emissão de bilhete são operados por um pequeno número de empresas, de modo que qualquer ajuste necessário se beneficia de grandes economias de escala. Isto sem mencionar o fato desses grupos, por deterem as salas mais rentáveis do país, terem condições de absorver com maior facilidade os custos decorrentes do SCB. É justamente no subconjunto de agentes exibidores com menor poder econômico onde se concentram as maiores dificuldades quanto ao cumprimento da norma. A adequação do conjunto de pequenos exibidores é uma questão fundamental no âmbito da operacionalização do SCB.

Estimamos que este grupo é igual ou inferior a 468 salas, espalhadas em 364 complexos (dados de 2011). Tais números agregam toda a parcela do parque exibidor de propriedade de grupos exibidores com até 4 salas, considerando um universo total conhecido de 2352 salas (686 complexos) ao final daquele ano. Tendo que vista que a parcela dos pequenos exibidores representa o ponto mais crítico para a adoção da medida regulatória em estudo, o presente Grupo de Trabalho se dedicou a realizar uma pesquisa junto aos pequenos exibidores, na tentativa de levantar informações e estimativas que pudessem balizar a análise das soluções levantadas.⁷

Não temos como saber objetivamente qual é a capacidade econômica de cada um desses grupos. No entanto, é possível afirmar que mesmo neste subconjunto se observe grande heterogeneidade econômica. Temos aqui desde grupos que dispõem de salas modernas e bem localizadas, que competem diretamente com os grupos maiores, até negócios de natureza familiar, geralmente formados por uma única sala antiga e que funciona com freqüência reduzida (por

⁷ O relatório completo da pesquisa, com metodologia e conclusões pode ser consultado no documento anexo intitulado: "Pesquisa – Perfil dos Pequenos Exibidores de Cinema do Brasil: características da bilheteria e regime de funcionamento".

exemplo, uma sessão por dia ou apenas nos fins de semana), bem como salas de associações, prefeituras, universidades. Este último subconjunto de exibidores teria grande dificuldade em absorver qualquer custo adicional derivado de uma norma de SCB. A heterogeneidade nesse segmento pode ser observada quando se conclui por exemplo, a partir da pesquisa realizada, que muito embora 80% dos pequenos exibidores tenham exibição cinematográfica em ao menos 6 dias por semana, pouco mais da metade (55%) é capaz de atender a uma demanda de duas ou mais sessões por dia, o que nos dá uma idéia do volume reduzido de operações diárias.

A distribuição regional deste grupo está apresentada na tabela a seguir:

Distribuição regional do conjunto de grupos exibidores com até 4 salas		
	complexos	%
CO	29	7,97%
N	18	4,95%
NE	32	8,79%
S	81	22,25%
SE	204	56,04%
total	364	100,00%

Fonte: ANCINE

Nota-se que a maioria absoluta dos complexos se localiza na região sudeste. Em seguida vem a região sul, com pouco mais de um quinto das salas e complexos. As demais regiões têm participação apenas marginal. Abaixo apresentamos a distribuição deste grupo por tamanho do município:

Distribuição por tamanho do município - conjunto de grupos exibidores com até 4 salas		
	complexos	%
0-10.000	3	0,82%
10.001-20.000	8	2,20%
20.001-50.000	80	21,98%
50.001-100.000	95	26,10%
100.001-500.000	101	27,75%
500.001-1.000.000	12	3,30%
> 1.000.000	65	17,86%
total	364	100,00%

Fonte: ANCINE, IBGE

As tabelas acima mostram que os grupos exibidores menores se concentram nos pequenos e médios municípios. Mais de 70% das salas e complexos pertencentes a grupos exibidores detentores de até 4 salas estão localizados em municípios com até 500.000 habitantes. Se considerarmos municípios com até 100.000 habitantes esta proporção vai para cerca de 50%.



RELATÓRIO AIR

ORIGEM:
GT-AIR
NÚMERO:
DATA: 17/08/2012

Em síntese, os dados de distribuição regional e por tamanho de município indicam que as salas de cinema de propriedade de pequenos grupos exibidores estão, em sua maioria, localizadas em pequenos e médios municípios das regiões sul e sudeste do país.

2.2.2. *Os sistemas de controle de bilheteria existentes*

Conforme estudo iniciado por servidores da Superintendência de Fiscalização e aprofundado pelo GT mencionado no item 2.1. deste documento (e cujo registro completo encontra-se no processo mencionado na N.R. 3), foram identificados cinco principais sistemas de controle de bilheteria no mercado: Ingresso.com, da empresa Interatum Informática Ltda, HTTicket, da empresa Hypertech, "Módulo Controle de Exibição", da empresa Consciência Solução de Tecnologias, Compark Bilheteria, da Compark e Cine Master, da Bio Manager Engenharia de Software. Todas essas soluções ofereciam as ferramentas básicas de bilheteria, como emissão de ingressos, controle do número de ingressos vendidos, controle dos valores obtidos com a venda dos ingressos e outras informações sobre as sessões realizadas. Adicionalmente, alguns desses softwares possuíam ferramentas para geração de relatórios, gestão da programação, controle financeiro do complexo e até mesmo controle das *bonbonnières*.

Observou-se a existência de grande concentração no uso de sistemas de controle de bilheteria. Foi identificado que três dos principais sistemas acima (Ingresso.com, Htticket e Módulo Controle de Exibição, da Consciência) atendem aproximadamente 71% das salas em funcionamento (correspondendo a 42% dos complexos). A pesquisa realizada pelo Grupo de Trabalho identificou a existência de uma grande variedade de soluções de emissão de bilhetes, atendendo aos chamados pequenos exibidores. A pesquisa listou 14 sistemas distintos em um conjunto de 25 grupos exibidores.

A empresa líder do segmento no Brasil é a Ingresso.com, que aglutina como clientes as principais redes de exibição do país, está presente em mais de 50% das salas de exibição do país, e atinge uma parcela razoável (20%) dos pequenos exibidores.

2.2.3. *Custos a serem absorvidos pelos agentes*

O montante de custos imputados aos agentes exibidores está diretamente relacionado à forma como a matéria será regulamentada. Caso a solução adotada dependa da existência prévia de um sistema de controle de bilheteria, os custos de implementação de três das soluções acima listadas (ingresso.com, HTTicket e Consciência), que variavam entre R\$250,00 e R\$1000,00 (de instalação), além de uma mensalidade entre R\$80,00 e R\$1000,00 (dependendo da complexidade do sistema ou do tamanho da empresa contratante, conforme se depreende das entrevistas feitas com as operadoras de sistema).

No entanto, estes valores devem ser levados em conta com ressalvas, pois é possível que as empresas tenham informado para a ANCINE valores de versões simplificadas que não dariam conta da demanda real do exibidor. Além disso, uma das empresas forneceu informações diferentes em momentos distintos (no primeiro momento, quando um servidor da ANCINE solicitou orçamento sem se identificar e no segundo momento, quando entrevistada pelo GT) e outra recusou-se a informar (os dados incluídos no processo foram levantados na pesquisa não identificada).

É preciso considerar, ainda, que o custo de implantação do sistema pode não ser o principal gasto do exibidor. A depender da solução adotada, gastos com aquisição de computador, instalação de internet na bilheteria e treinamento de funcionários devem ser incluídos. A pesquisa realizada pelo Grupo de Trabalho permitiu traçar um cenário aproximado do que seria a realidade do grupo de pequenos exibidores. Sabe-se, por exemplo, que 80% dos pequenos exibidores não possuem internet na bilheteria, sendo que 56,5% deles sequer possuem um computador na bilheteria. Nos casos em que não há computador na bilheteria, salvo exceção, não haverá qualquer sistema de controle da bilheteria, optando-se por instrumentos diversos de gerenciamento, como controles físicos ou planilhas eletrônicas.

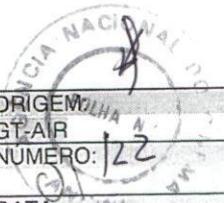
Não obstante essa ausência de infra-estrutura sistematizada na bilheteria, os pequenos exibidores não parecem possuir uma completa ausência de tecnologia para gerenciamento e envio de dados. Todos os pequenos exibidores pesquisados tem alguma forma de acesso à internet, e utilizam o e-mail como a principal ferramenta de envio de dados de bilheteria aos distribuidores (93%), sendo que essa freqüência, para 80% deles, é diária.

2.2.4 A ANCINE na construção de sistemas

A ANCINE tem alguma experiência na construção, em conjunto com empresas terceirizadas, de sistemas próprios. A grande maioria deles (registro de empresa, registro de obras, arrecadação, cota de tela, entre outros) é alimentada de forma manual, por servidores ou pelo público externo, através de formulários eletrônicos. Além disso, a ANCINE utiliza (com pequenas alterações) um sistema criado por outro órgão do governo (SALIC, herdado do Ministério da Cultura).

Houve apenas duas experiências de sistemas com interface de comunicação diferente da acima mencionada: a elaboração de uma estrutura de arquivo para que usuários externos possam adaptar seus dados e enviarem os mesmos para a agência sem a necessidade de uma digitação manual; e a construção de um software específico, que o usuário deveria “baixar” em sua máquina, realizar diversos procedimentos de digitação ou importação de arquivos e então enviar dados via internet para a ANCINE (uma estrutura um pouco semelhante ao atual sistema utilizado pela Receita Federal para recebimento de declarações anuais de imposto de renda).

A experiência da elaboração da estrutura de arquivo, com consequentes críticas antes da incorporação de dados informados pelo usuário externo, é considerada bem sucedida e ainda é

	RELATÓRIO AIR	 ORIGEM: ANTONIO GOMES GT-AIR NÚMERO: 122 DATA: 17/08/2012
---	----------------------	--

utilizada hoje em três sistemas da agência: cota de tela, acompanhamento da distribuição em salas (SADIS) e acompanhamento da distribuição em vídeo (SAVI).

A experiência da construção de um software específico não foi bem sucedida. Como se trata de um sistema voltado para o cumprimento do mesmo objetivo, junto aos mesmos agentes (tratava-se de um sistema conhecido como "Sistema de Controle de Exibição"). Deve-se levar em conta, porém, que a distância de 05 anos no tempo (entre aquela experiência e o presente) é muito relevante em diversos aspectos, como o desenvolvimento tecnológico, a experiência da ANCINE, a aquisição de sistemas de bilheteria pelos exibidores, a reconfiguração do segmento etc.

Em resumo, os principais problemas que originaram a interrupção do SCE foram:

- O prazo para a construção do sistema (subdimensionado ou desconsiderado), insuficiente para a execução de todas as críticas e testes necessários
- A inexperiência das equipes que, na ANCINE, conduziram o processo, associada à alta rotatividade por parte da equipe técnica das empresas contratadas (que, naquela época, eram responsáveis também pela especificação do sistema em conjunto com os funcionários da ANCINE. Quando saíam da empresa contratada, parte do conhecimento técnico saía com eles).
- A ignorância, por parte da ANCINE, dos tipos de dificuldades enfrentadas por exibidores de pequeno porte, para quem havia sido projetado o módulo off-line: muitas vezes os agentes telefonavam para a ANCINE para perguntar o que era "download". Durante o processo, ficou claro para a equipe da ANCINE envolvida com o tema que, mesmo que o módulo off-line tivesse funcionado a contento, teria sido melhor para este público o uso de formulário web, pois exigiria menos iniciativa do exibidor e garantiria que ele poderia enviar as informações de qualquer computador. A equipe chegou a saber de exibidores que pretendiam enviar os dados a partir de lan-houses, o que obrigaria a lan-house a instalar o programa em uma máquina.
- Finalmente, descobriu-se também que a instalação do módulo off-line muitas vezes deteriorava outros softwares instalados na máquina do exibidor, pois era necessário instalar/ desinstalar outros pequenos componentes, arquivos etc, coisas que eram feitas pelo exibidor, sozinho, sem assistência (no máximo, com a assistência remota de algum funcionário da ANCINE).

A experiência do SCE consta deste relatório para que dele se tenha uma memória e para que se percebam os vários níveis de dificuldades envolvidos na elaboração de sistemas para este grupo de agentes.

	<h2>RELATÓRIO AIR</h2>	ORIGEM: GT-AIR NÚMERO: DATA: 17/08/2012
---	------------------------	---

A Medida Provisória 2.228-1, de 06 de setembro de 2001, prevê que as salas de exibição deverão adotar um Sistema de Controle de Bilheteria regulamentado pela Agência.

Art. 17. Toda sala ou espaço de exibição pública destinada à exploração de obra cinematográfica em qualquer suporte deverá utilizar o sistema de controle de receitas de bilheteria, conforme definido em regulamento pela ANCINE.

Embora nunca tenha sido aplicado desde a criação da Agencia, a adoção de Sistema de Controle de Bilheteria por todos os cinemas do Brasil é objeto de disposição no marco legal, cabendo sanções ao exibidor que não utilizá-lo, conforme se observa no Decreto 6.590, de 1º de outubro de 2008. O Decreto dispõe sobre a aplicação de penalidades por infrações cometidas nas atividades cinematográficas.

Art. 20. Realizar exploração de obras cinematográficas em qualquer suporte, em salas ou espaços de exibição, sem a utilização de sistema de controle de receitas de bilheteria, conforme normas expedidas pela ANCINE:

Penalidade: multa de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) a R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais).

2.4 Os atores envolvidos

Os principais grupos de agentes afetados pela regulamentação ora discutida são: os exibidores, as empresas que fornecem soluções de sistemas de controle de bilheteria e a própria Agência Nacional do Cinema.

Aos exibidores recairá diretamente a obrigação de cumprimento dos dispositivos previstos na norma, sendo portanto os principais atores afetados pela adoção da medida. Há de se ressaltar, nesse caso, a grande diversidade relativa ao porte econômico, o acesso à tecnologia e o perfil de exibição, devendo tais impactos ser dimensionados e debatidos face à essa realidade.

Aos fornecedores recairá uma obrigação indireta, que se traduz em ações determinadas para responder à demanda forçada pelos exibidores que a medida implicará. Os fornecedores, para continuar com suas parcelas de mercado de clientes exibidores - ou mesmo vislumbrar a ampliação de sua participação no mercado - deverão observar o regulamento editado pela ANCINE. O tamanho desse impacto dependerá diretamente da solução que será adotada pela agência na introdução da medida. Por exemplo, a adoção de um sistema de controle e emissão de ingressos próprio da ANCINE poderia resultar na eliminação desses agentes do mercado. Por outro lado, homologar

sistemas já existentes ou credenciar fornecedores implicaria em impactos relativos à adequação de seus sistemas aos requisitos definidos e procedimentos burocráticos juntos à Agência.

Por fim, áreas da Agência Nacional do Cinema serão diretamente afetadas. Além dos custos administrativos associados à sua implantação e manutenção, o Sistema de Controle de Bilheteria imporá novas responsabilidades de tratamento de dados e fiscalização, além das próprias atividades técnicas relativas à manutenção de um sistema. Por outro lado, também deverá impactar positivamente na revisão de processos de trabalho já existentes, como a fiscalização de Cota de Tela e o monitoramento do setor.

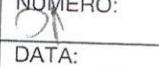
3. OBJETIVOS

O principal objetivo a ser alcançado é prover a ANCINE de informações primárias de bilheteria para formulação de políticas e execução de suas atividades de fiscalização e regulação.

Algumas premissas devem ser consideradas quando se avalia o alcance dos resultados esperados e a forma da solução a ser adotada. Entre esses diversos objetivos que a medida tenta alcançar, devemos destacar:

- (i) minimização do impacto financeiro e administrativo para os agentes exibidores;
- (ii) avaliação criteriosa do impacto da solução sobre os pequenos exibidores para evitar ônus excessivos, se possível, combinando alternativas de mitigação desse impacto;
- (iii) sintetização e simplificação o envio de informações de exibidores à Ancine, unificando os canais já existentes;
- (iv) evitar a concentração de mercado ou a exclusão de agentes fornecedores de soluções de TI já presentes no mercado de softwares de gestão e controle de bilheteria;
- (v) tornar confiável o processo de controle de arrecadação;
- (vi) melhorar os procedimentos de fiscalização e monitoramento de mercado;
- (vii) possibilitar à Agência construir relatórios, análises e avaliações de políticas em tempo hábil;
- (viii) adotar uma solução com adequado nível de segurança e confiabilidade, e;
- (ix) adotar uma solução com observância dos princípios da razoabilidade e proporcionalidade na Administração Pública, evitando excessos do poder administrativo.

4. DAS OPÇÕES

	RELATÓRIO AIR	ORIGEM: GT-AIR NÚMERO:  DATA: 17/08/2012
---	----------------------	--

Ao longo das discussões deste Grupo de Trabalho, foram verificadas as seguintes possibilidades de intervenção:

- 1) *nada fazer;*
- 2) *adoção de um sistema de controle de bilheteria próprio e único da ANCINE;*
- 3) *adoção de um sistema de envio de dados declaratório simplificado;*
- 4) *obtenção de dados a partir de órgãos públicos fazendários estaduais e municipais;*
- 5) *procedimento de acreditação dos processos de envio de informações dos exibidores;*
- 6) *homologação de sistemas de controle existentes.*

Deve-se notar que as opções apresentadas não são necessariamente excludentes, havendo espaço para a adoção de soluções híbridas. O grupo de trabalho vem discutindo a possibilidade, por exemplo, de adoção de soluções diferentes em função das condições econômicas do grupo exibidor considerado, inclusive a possibilidade de nada fazer. Isto implicaria excluir uma parte do universo de salas de exibição do escopo SCB. Tal exclusão pouco alteraria os dados agregados de desempenho do setor, no entanto privaria a ANCINE de dados sobre um extrato importante para fins de desenho de políticas públicas.

4.1 *Nada fazer*

A opção de nada fazer e rejeitar a adoção da medida regulatória proposta implica em um retorno ao ponto de identificação do problema pela ANCINE. Uma vez identificados os custos ou impactos de diversas ordens quanto às demais opções, pode-se chegar à conclusão de que a regulamentação do Sistema de Controle de Bilheteria é inviável. Por outro lado, a opção de nada fazer não pode ser encarada pela Agência como a simples manutenção do problema identificado, mas sim, que tal problema não pode ser enfrentado com tal regulamentação. Neste caso, caberá ao órgão identificar outras estratégias para melhoria de seus processos de trabalho e de sua base de informações.

4.2 *Adoção de um sistema de controle de bilheteria próprio e único da ANCINE*

O texto do artigo 17 da Medida Provisória, bem como a regulamentação da penalidade, permite à ANCINE vislumbrar que pode, a qualquer tempo, desenvolver o seu próprio Sistema de Controle de Bilheteria, de uso obrigatório, que permita ao exibidor manter e enviar informações referentes a ingressos, títulos exibidos, sessões e outras informações. Nesse caso, caberá única e exclusivamente à ANCINE a responsabilidade de especificar, desenvolver, fabricar, testar, colocar em operação e promover a manutenção e o treinamento dos usuários.

 ancine Agência Nacional do Cinema	 10 anos	RELATÓRIO AIR	ORIGEM: FOLHA GT-AIR NÚMERO: 124 DATA: 17/08/2012 ANCINE
---	--	----------------------	--

4.3 *Adoção de sistema de envio de dados declaratório simplificado*

Na impossibilidade de se construir um sistema completo, que atendesse à todas as demandas gerenciais de controle de bilheteria, e ainda buscando a regulamentação baseando-se na literalidade do comando legal, a ANCINE poderia adotar uma solução simplificada, utilizando-se da sua experiência em formas de envio declaratórios por meio de seus portal da Web, aos moldes de outras aplicações já existentes, como o Sistema de Cota de Tela, SAD, entre outros.

4.4 *Obtenção de dados a partir de órgãos públicos fazendários estaduais e municipais*

A existência de outros órgãos públicos que eventualmente sejam possuidores de informações que interessam à base de dados da ANCINE poderia se configurar como uma opção para o enfrentamento do problema. Uma vez identificado quais informações e quais as fontes estão disponíveis, a ANCINE poderia, por meio de parcerias e convênios, obter os dados existentes e, eventualmente, solicitar a inclusão de novos campos de informações.

4.5 *Procedimento de acreditação dos processos de envio de informações dos exibidores*

O modelo de solução chamado de "acreditação dos processos de envio" prevê um procedimento de auditoria obrigatória junto aos exibidores. Aliado a um sistema de caráter declaratório, a ANCINE credenciaria agentes auditores que verificariam *in loco* como os dados são coletados e declarados no sistema, certificando a conformidade do processo de coleta e envio. Os custos de tais auditorias seriam absorvidos pelos exibidores. Tal modelo é inspirado no trabalho realizado pela ANATEL, em convênio com o INMETRO, com a participação de agentes privados credenciados.

4.6 *Homologação de sistemas de controle existentes*

Nesse modelo, a ANCINE passaria a homologar sistemas de controle de bilheteria já existentes no mercado. A partir da homologação, tornaria públicos quais são os sistemas e fornecedores que estão certificados para oferecer Sistemas de Controle de Bilheteria que atendam ao disposto no art. 17 da MP. Para conseguir a homologação, os fornecedores e seus sistemas devem atender a requisitos mínimos acerca da forma de geração e transmissão de dados, conforme regulamento.

5. DA ANÁLISE

5.1 *Nada fazer*

Analisar a opção de nada fazer com relação à medida que comporta o Sistema de Controle de Bilheteria consiste na tentativa de redefinição do problema e sua contextualização no cenário atual. Dessa forma, provoca uma nova checagem acerca da gravidade do suposto problema, uma nova análise do cenário interno e externo, e na revisão do planejamento estratégico do órgão para a consecução de seus objetivos.

Entretanto, entendemos que a análise sobre a opção de nada fazer está diretamente relacionado aos impactos que serão identificados em cada uma das outras opções consideradas. Em última instância, o volume dos impactos negativos gerados por cada solução, dependendo da sua dimensão, pode ser o principal fundamento de justificativa pela opção de não regulamentar esta questão.

Os custos por trás da opção de nada fazer estão relacionados aos efeitos da ausência, pela agência, de um sistema integrado de apreensão de dados do segmento de salas de exibição. Podemos incluir neste rol: maior dificuldade na verificação das regras de Cota, menor capacidade de acompanhamento da evolução deste mercado e dificuldade no planejamento de ações regulatórias para o segmento.

Vantagens:

- Não há custos de implantação.

Desvantagens:

- Dificuldade de verificação das regras de Cota;
- Baixa capacidade de acompanhamento da evolução do mercado de salas de exibição;
- Dificuldade no planejamento de ações regulatórias para o segmento.

5.2 *Adoção de um sistema de controle de bilheteria próprio e único da ANCINE*

A opção de se especificar e desenvolver dentro da instituição um sistema próprio a ser adotado obrigatoriamente pelos exibidores é a que mais encontra resistência segundo a documentação dos grupos de debate que envolveram o tema. Não há registro, por exemplo, de quais seriam os pontos fortes e as vantagens de tal modelo.

A priori, podemos citar que a maior vantagem dessa opção é a ampla autonomia para se criar um software público e gratuito para todos os exibidores, especificando e regulamentando seu uso



conforme as necessidades do problema identificado pela ANCINE. Outra vantagem está relacionada à maior garantia de fidedignidade dos dados. Caso a ANCINE venha a desenvolver um sistema próprio de controle de bilheteria será improvável que se consiga alterar de alguma forma os dados computados no sistema.

Entretanto, os registros quanto às desvantagens dessa opção são amplos.

Primeiro, no que diz respeito à falta de economicidade para a agência. Elaborar um sistema de tal porte e complexidade faria um uso pouco eficiente dos recursos disponíveis. Em seguida, cita-se o prejuízo que tal iniciativa traria aos fornecedores de tecnologia que já atuam no segmento de soluções de sistemas. Por fim, as desvantagens decorrem da própria falta de *expertise* e estrutura para levar a cabo um projeto desse porte dentro da instituição. Destaca-se que o papel principal da agência reguladora não é criar e gerir sistemas para o mercado, de tal forma que a estrutura atual não permitiria o correto suporte e operação.

É importante ressaltar que o mercado atualmente conta com opções de sistema sofisticadas, que contam com funcionalidades que extrapolam os objetivos da ANCINE. Podemos citar, nesse sentido: compra remota pela internet, geração de dados gerenciais, controle de material e pessoal. Em termos práticos, tal solução traria grande custo – de desenvolvimento e suporte – à Agência, levaria à necessidade de desenvolvimento de funcionalidades que fogem às demandas da ANCINE, e acabaria com um nicho de mercado já estabelecido (fornecimento de soluções para controle de bilheteria).

Vantagens:

- Software seria desenvolvido de forma a atender plenamente as necessidades da agência;
- Maior garantia de fidedignidade dos dados;

Desvantagens:

- Alto custo de desenvolvimento e manutenção;
- Efeitos graves sobre os fornecedores de tecnologia que já atuam no segmento de soluções de sistemas;
- Sistema teria que contar com funcionalidades que extrapolam os objetivos da ANCINE.

5.3

Sistema de envio de dados declaratório simplificado

Tendo em vista as desvantagens de um sistema complexo e único de controle de bilheteria conforme relatado na seção anterior, a ANCINE poderia optar pelo desenvolvimento de uma solução

 ancine Agência Nacional do Cinema	 10 anos	RELATÓRIO AIR	ORIGEM: GT-AIR NÚMERO: DATA: 17/08/2012
---	---	----------------------	---

mais simplificada, baseada no envio de formulários por meio de seu portal na Internet, numa aplicação semelhante a outras soluções de envio de informações já existentes na Agência.

Tal modelo de solução contornaria vários problemas apresentados na construção de um software completo de controle de bilheteria. Os custos de desenvolvimento e manutenção seriam consideravelmente reduzidos em relação à opção anterior. Tal solução também não se apresentaria como um sistema concorrente aos demais sistemas que são explorados comercialmente no segmento, e muito menos obrigaria a ANCINE a adquirir uma *expertise* de construção de sistemas complexos que em muito desviam dos objetivos institucionais da Agência.

Entretanto, adotar um modelo declaratório simplificado via web não contorna alguns efeitos indesejáveis na obtenção de dados primários de bilheteria. Um deles decorre do fato de que as informações passam a ser meramente declaratórias e informadas manualmente, gerando insegurança quanto à qualidade dos dados, possibilitando erros diversos e exigindo um maior esforço de fiscalização por meio de cruzamento de informações. Outro problema é que tal modelo trará um impacto considerável em termos de tempo dedicado ao cumprimento da obrigação de se reunir os dados de todas as sessões e enviá-las periodicamente, e manualmente, para a Agência. Esse custo relativo ao tempo administrativo para se cumprir a obrigação será diretamente proporcional ao volume de operações de vendas de ingresso da empresa.

Vantagens:

- Menor custo de desenvolvimento e manutenção;
- Utilização de *expertise* já presente na ANCINE;
- Não concorre com as soluções de controle de bilheteria já existentes no mercado.

Desvantagens:

- Baixa segurança quanto à qualidade;
- Alta suscetibilidade a erros no preenchimento;
- Alto custo administrativo decorrente da operação de preenchimento.

5.4 *Obtenção de dados a partir de órgãos públicos fazendários estaduais e municipais*

Uma alternativa à homologação ou desenvolvimento de sistemas de informação seria a obtenção de dados fiscais junto a órgãos fazendários de outros entes públicos, e desta forma, o modelo foi incluído como opção para análise do impacto regulatório.

Vislumbrava-se a possibilidade de, por exemplo, em se havendo a obrigação de utilização da impressora de cupom fiscal (ECF), algumas informações pudessem ser extraídas desta base de

ORIGEM:	GT-AIR
NÚMERO:	126
DATA:	17/08/2012



dados ou mesmo possibilitar, por meio de regulamentação, a inclusão de novos campos de informação requeridos pela ANCINE. Entretanto, verificou-se em reunião realizada com representante da Secretaria da Fazenda do Estado do Rio de Janeiro a ausência de obrigação de utilização de ECF's por parte dos exibidores, uma vez que são prestadores de serviços e estão sob o objeto da fiscalização do recolhimento do ISS municipal.

A forma como é feito o recolhimento do ISS pouco tem a acrescentar de informações para se atacar o problema de ausência de dados primários de exibição. A tributação se dá por nota fiscal eletrônica que é emitida diariamente totalizando o faturamento do período. É de caráter eminentemente declaratório, embora sujeito à fiscalização tributária, mas não carrega dados em níveis detalhados que permitam observar atividades como programação, sessões, títulos exibidos, entre outros. Notou-se ainda que a qualidade dos dados pode variar muito em função do esforço de fiscalização do município considerado. Isto traz problemas ao se tentar, por exemplo, fazer comparações entre municípios ou gerar informações agregadas.

A obtenção de dados desses órgãos a partir de convênios pode servir como uma fonte de dados para pesquisa e observação do comportamento da renda de alguns exibidores, e como forma de controle das informações recebidas via SCB. Entretanto, tal fonte deverá se revelar como complementar a outras fontes já existentes, não permitindo sanar a ausência de dados primários.

Ademais, soma-se à lista de desvantagens a extensa capilaridade para celebração de contratos de convênio entre a ANCINE e as prefeituras para se atingir uma parcela relevante do parque exibidor nacional.

Vantagens:

- Em tese, esta solução poderia trazer economia de custos;
- Aproveitamento do esforço de fiscalização dos órgãos fazendários;

Desvantagens:

- Opção não contempla tanto em escopo quanto em grau de detalhamento os dados que se pretende apreender com o SCB;
- Qualidade dos dados pode variar muito de município para município;
- Extensa capilaridade para celebração de contratos de convênio.

5.5 Procedimento de acreditação dos processos de envio de informações dos exibidores

O grupo de trabalho também explorou outra alternativa para apreensão de dados do segmento de salas de cinema, a partir de um modelo que se denominou "acreditação de processos de envio de dados". O trabalho consistiu na tentativa de entender e adaptar um modelo já existente

 ancine Agência Nacional do Cinema	 10 anos	RELATÓRIO AIR	ORIGEM: GT-AIR NÚMERO:  DATA: 17/08/2012
---	--	----------------------	--

na ANATEL para fiscalização de obrigações de envio de indicadores de qualidade das operadoras de TV paga.

Naquele modelo, está presente um sistema declaratório da ANATEL com uma série de dados que as operadoras de TV paga são obrigadas a informar. Para aumentar a confiabilidade e a segurança dos dados, a ANATEL firma um convênio com o INMETRO, que por sua vez estabelece uma metodologia para a "acreditação" dos processos de envio de dados dessas empresas.

O INMETRO define os parâmetros necessários e credencia agentes privados que oferecem os serviços de auditoria. Dessa forma, as operadoras de TV paga são obrigadas a contratar um agente privado credenciado para fará uma auditoria *in loco* do seu processo de coleta, armazenagem e fornecimentos de dados à ANATEL.

Observou-se que a gama de campos de informações exigidas pela ANATEL aos operadores é consideravelmente mais extensa do que se pretende como dado primário de exibição no SCB. Além disso, grande parte dos dados reflete uma certa subjetividade e inúmeras formas de contabilização. Por exemplo, na lista de informações requeridas estão campos como "tempo de espera por atendimento", "número de atendimentos presenciais na agência" e "tempo de solução de ocorrências". Tais dados são coletados periodicamente e enviados para a ANATEL por meio de um sistema declaratório, e a auditoria – ou "acreditação" – visa tornar mais confiável o fornecimento das informações.

Em contato com a ANATEL foi possível obter uma estimativa de custo para esta alternativa. Em 2008 o custo para a certificação com validade de 3 anos girava em torno de R\$ 5.000,00 a R\$ 6.000,00 (cinco a seis mil reais). Nesse montante foram incluídas três auditorias (uma em cada um dos três anos de validade da certificação). Além desses valores, a prestadora de televisão por assinatura deveria pagar uma taxa de certificação de R\$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais), além de arcar com todas as despesas incorridas nas auditorias (hospedagem, refeições, e deslocamentos aéreos e terrestres do auditor). A partir do quarto ano, a manutenção da certificação se daria mediante o pagamento de cerca de R\$ 2.000,00 (dois mil reais) por ano, para a realização de auditoria de recertificação. Tendo como referência os dados fornecidos pela ANATEL, teríamos os seguintes custos:

Estimativa de custo anual para o procedimento de acreditação dos processos de envio de informações dos exibidores		
	1 complexo	364 complexos
Processo de acreditação	R\$ 2.000,00	R\$ 728.000,00
Taxa de acreditação	R\$ 250,00	R\$ 91.000,00
Hospedagem, refeições, e deslocamentos aéreos e terrestres do auditor	R\$ 1.500,00	R\$ 546.000,00
Total	R\$ 3.750,00	R\$ 1.365.000,00

	RELATÓRIO AIR	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> ORIGEM: GT-AIR FOLHA N.º 127 ANO 2012 ANCINE </div>
---	----------------------	--



Adaptando o modelo ao problema da ANCINE, a Agência poderia adotar um sistema simplificado e declaratório em que os exibidores pudessem enviar seus dados de exibição. Para aumentar a segurança e a fidedignidade das informações, a Agência credenciaria, via INMETRO, auditores para a "acreditação". Sugere-se, nesse caso, a adoção de audiências públicas e sondagens ao mercado de auditores para verificar a eventual disponibilidade para oferta desse serviço e os custos que seriam impostos ao exibidor em função da obrigação de serem auditados.

A principal vantagem da opção é a possibilidade de se adotar um sistema declaratório simplificado sem afetar os sistemas já presentes no mercado. Por outro lado, a natureza dos dados que se busca no SCB talvez não justifique um procedimento complexo e terceirizado de auditoria, já que as informações fundamentais são as de emissão de ingressos. O procedimento de auditoria privada poderia implicar em elevados custos aos exibidores.

Vantagens:

- Permite a adoção de um sistema declaratório simplificado, mas com maior nível de confiança dos dados;

Desvantagens:

- Opção foi pensada tendo em vista dados onde há margem para diferentes interpretações e maior intervenção humana na sua elaboração. Este não é o caso do SCB;
- Por depender de auditoria *in loco*, trata-se de uma alternativa custosa.

5.6 *Homologação de sistemas de controle existentes*

Homologar um sistema de controle de bilheteria existente significa garantir que ele produza e envie à Ancine informações de bilheteria com o formato e conteúdo previamente especificados.

Podemos dividir este processo em duas etapas:

- Produção das informações – consiste em gerar informações de bilheteria e exportá-las para um arquivo ou gerar relatório.
- Transmissão das informações à Agência – consiste em enviar as informações de bilheteria à Ancine, em um formato previamente especificado.

Podemos considerar duas opções de homologação, de acordo com as etapas acima:

- Opção 1 – Homologação apenas da etapa de transmissão – valida a comunicação entre o sistema do exibidor e o sistema da Ancine, e verifica que as informações enviadas estão no formato especificado pela Ancine. Deverá haver um ambiente de testes/homologação na Ancine, que será utilizado pelo exibidor para efetuar os testes que verifiquem a correta transmissão das informações. A homologação da etapa de transmissão poderá ser feita na Ancine, sem necessidade de conhecer detalhes do sistema do exibidor e sem contratação de empresa para homologação. Como estimativa dos custos, podemos considerar para homologação de um sistema a duração de 4 horas e valor/hora de R\$ 100,00, totalizando R\$ 400,00 o custo total por sistema.
- Opção 2 – Homologação das etapas de produção e transmissão – além da validação da etapa de transmissão, valida também o sistema do exibidor quanto às informações de entrada (compra de bilhetes) e as informações de saída (arquivo) que serão enviadas para a Ancine. Dessa forma, verifica-se que o sistema do exibidor exporte corretamente as informações de bilheteria, mas as informações ainda podem ser alteradas, antes da exportação, ou por uma função do sistema ocultada do homologador ou diretamente no banco de dados. A Ancine não possui experiência em homologação de sistemas de terceiros. Abaixo segue estimativa de custos de homologação por terceiros para sistemas PAF-ECF.

Custos de Homologação do PAF-ECF:

Como a Ancine não possui experiência em homologação de sistemas de terceiros, buscamos instituições que homologam sistemas do tipo Programa Aplicativo Fiscal - Emissor de Cupom Fiscal (PAF-ECF). O PAF-ECF é utilizado pelas empresas que emitem cupom fiscal.

As instituições que homologam o PAF-ECF são credenciadas pelo Conselho Nacional de Política Fazendária (CONFAZ).

Abaixo segue o valor cobrado para homologação do PAF-ECF por algumas instituições:

- ULBRA – Universidade Luterana do Brasil – RS – R\$ 2.000,00.
- TECPAR – Instituto de Tecnologia do Paraná – PR - R\$ 1.860,00.
- UNIFESO – Fundação Educacional Serra dos Órgãos – RJ – R\$ 1.680,00^(*).
- POLIMIG – Escola Politécnica de Minas Gerais – MG – R\$ 1.500,00.

(*) A UNIFESO cobra R\$ 140,00 por hora. O valor total acima considera 12 horas de homologação, sendo que no mínimo são 4 horas.



O valor acima corresponde à homologação efetuada na própria instituição. Para homologação in loco são adicionados os custos com transporte e hospedagem.

Abaixo seguem características da homologação do PAF-ECF:

- Duração: cerca de 12 horas para concluir a homologação.
- Validade: 1 ano, pois os requisitos do PAF-ECF mudam com o tempo. A homologação objetiva garantir que o PAF-ECF está adequado às atualizações da legislação que influenciam os requisitos do roteiro de análise funcional do PAF. Em 2011, por exemplo, houve 3 atualizações.

O PAF-ECF apresenta algumas diferenças importantes em comparação com os sistemas de automatização de bilheteria. Em primeiro lugar, o PAF é muito mais simples do que os sistemas de que trata esta Nota. Além disso, o PAF foi concebido como parte integrante de uma solução desenvolvida pelos órgãos fazendários nacionais com o intuito de melhor controlar a arrecadação de tributos. Por este motivo os requisitos do PAF, e o seu processo de homologação foram idealizados conjuntamente. Por sua própria natureza, cada novo PAF é desenvolvido tendo em mente os requisitos existentes de homologação.

No caso aqui estudado, os sistemas foram desenvolvidos sem que houvesse qualquer requisito de homologação, o que torna mais complexo o trabalho de definição dos parâmetros balizadores do procedimento de homologação. Os custos apresentados nos parágrafos acima dizem respeito apenas à execução do processo homologatório. Não estão incluídos os custos referentes ao seu desenvolvimento. Além disso, cabe notar que estamos tratando de escalas de atuação completamente distintas (cerca de 600 complexos, para o caso do SCB contra dezenas de milhares de estabelecimentos que empregam o PAF-ECF).

Todas estas diferenças – complexidade dos programas, características relativas à sua criação, escala de aplicação – pressionam para cima as previsões de custos de homologação de sistema, no caso do SCB.

A utilização de certificados digitais na etapa de transmissão aumenta a garantia da autenticidade dos exibidores, porém há um custo adicional aos exibidores referente à aquisição do certificado digital e renovação anual.

O certificado e-CNPJ A1 da Certisign custa R\$ 165,00 e tem validade de 1 ano.

Resumo dos custos por opção de homologação		
Tipo de Custo	Homologação apenas da etapa de transmissão – 1 complexo	Homologação apenas da etapa de transmissão – 364 complexos
Certificado digital	R\$ 165,00 / ano	R\$ 60.060,00 / ano

Internet	R\$ 70,00 / mês	R\$ 25.480,00 / mês
Homologação	R\$ 400,00 / evento	R\$ 145.600,00 / evento
Total 1º ano	R\$ 1.405,00	R\$ 511.420,00
	Homologação das etapas de produção e transmissão – 1 complexo	Homologação das etapas de produção e transmissão – 364 complexos
Certificado digital	R\$ 165,00 / ano	R\$ 60.060,00 / ano
Internet	R\$ 70,00 / mês	R\$ 25.480,00 / mês
Homologação	R\$ 1.600,00 / evento	R\$ 582.400,00 / evento
Total 1º ano	R\$ 2.605,00	R\$ 948.220

Obs: não inclui custos administrativos, de infra-estrutura, software de controle de bilheteria e nem de desenvolvimento do processo de homologação.

Vantagens e desvantagens de cada opção de homologação		
Opção de homologação	Vantagens	Desvantagens
Homologação apenas da etapa de transmissão	<ul style="list-style-type: none"> • Valida o funcionamento da comunicação entre o sistema do exibidor e o da Ancine. • Menor custo. • Não há necessidade de contratação de empresa para homologar os diversos sistemas dos exibidores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Não há garantia de que as informações enviadas à Ancine são corretamente produzidas pelo exibidor.
Homologação das etapas de produção e transmissão	<ul style="list-style-type: none"> • Valida o funcionamento da comunicação entre o sistema do exibidor e o da Ancine. • Verifica que as informações armazenadas pelo sistema do exibidor serão corretamente exportadas e enviadas à Ancine. (Mas não garante que, antes do envio, as informações sejam alteradas.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Maior custo. • Há necessidade de contratação de empresa para homologar os diversos sistemas dos exibidores.

6. DOS ATORES AFETADOS E PARTICIPAÇÃO SOCIAL

Ocorreram consultas aos principais agentes externos afetados por meio de diferentes canais.

Sem definir um público específico, em janeiro de 2011 foi publicada uma Notícia Regulatória, por meio do mecanismo de Consulta Pública disponibilizado no portal da ANCINE da Internet. A Notícia Regulatória tinha como objetivo informar aos agentes regulados as principais diretrizes da regulamentação do Sistema de Controle de Bilheteria e possibilitar a manifestação sobre o assunto. Os principais elementos do texto continham a definição do problema a ser enfrentado, os benefícios almejados, a fundamentação legal e a lista de diretrizes.

O texto da Notícia Regulatória já sinalizava a intenção de se optar pela homologação dos sistemas já existentes.



Apenas três contribuições foram submetidas através do portal da ANCINE. Uma delas aborda uma questão formal de redação e outra aborda o assunto “vídeo doméstico”, desviando por completo do assunto tratado na Notícia. Entretanto uma das contribuições revela preocupação em relação aos custos para os pequenos exibidores e a entrada manual de dados feito por gerentes de cinemas.

Foram feitas entrevistas com alguns agentes do setor exibidor. De maneira geral, há certa expectativa para a normatização do SCB, o que já estaria sendo aguardado há algum tempo e não geraria surpresa. Um dos agentes consultados manifestou apoio à construção do SCB por entender ser esta uma iniciativa que pode desestimular grupos exibidores a sonegar impostos, fato apontado como principal causa para a prática de preços predatórios.

Foi ainda realizada uma pesquisa por email junto aos pequenos grupos, empresas e instituições exibidoras do país. O detalhamento desta pesquisa foi feito em documento anexo a este relatório. A partir de tal pesquisa pôde-se concluir que metade dos respondentes possui algum sistema, e que há muitos outros softwares além dos cinco que o grupo conhecia. A pesquisa levantou questões relacionadas à quantidade de sessões de exibição por dia/semana, a existência de computador e acesso à internet na bilheteria, as formas de emissão de bilhetes e de envio de dados para distribuidores, entre outras informações.

Já com os agentes fornecedores de soluções de sistema de controle de bilheteria para o mercado exibidor foi feita uma série de oitivas visando levantar informações sobre seus sistemas e apresentar a intenção de regulamentar o artigo 17 da MP 2.228-1. Foram identificados os três principais agentes do mercado e seus representantes foram convidados a responder um roteiro de perguntas em reuniões presenciais na ANCINE. Todos os agentes responderam às questões formuladas e apresentaram parte das funcionalidades e formas de uso de seus sistemas. Também indicaram ser possível a inclusão de novos campos de informação, caso uma eventual regulamentação de SCB produzisse esse efeito.

As oitivas permitiram conhecer os principais sistemas presentes, o universo de clientes de cada um e parte das estratégias de negócio que estavam sendo desenvolvidas. Também foi possível comunicar que a ANCINE considerava a opção de homologar os sistemas, gerando a obrigação de que todos os exibidores se tornem usuários de sistemas homologados. Entretanto, não foram formalizadas opiniões acerca da aceitação positiva ou negativa quanto à medida.

7. CONCLUSÃO

Este grupo de trabalho entende que a construção de um sistema para apreensão de informações do segmento de salas de cinema é perfeitamente factível do ponto de vista técnico, e se justifica tanto do ponto de vista do cumprimento das obrigações objetivas imputadas à agência (Cota de Tela, acompanhamento do Programa Cinema Perto de Você) quanto para o desenho, acompanhamento e avaliação de políticas públicas.

O principal desafio à implantação de um sistema para apreensão de informações de bilheteria de cinema no Brasil está na alta heterogeneidade dos grupos exibidores aqui existentes. Uma norma que contemple todo o circuito exibidor comercial tem que tratar, ao mesmo tempo, de empresas com grande poder econômico, gestão profissional e, não raro, atuação em diversos países, e, de outro, negócios familiares com baixo capital e lucratividade, e pouca organização.

Das seis opções aqui apresentadas, três apresentam fortes pontos negativos. A opção IV – 'obtenção de dados a partir de órgãos públicos fazendários estaduais e municipais' não é viável porque as bases existentes são suprem todas as expectativas da ANCINE. A opção II – 'adoção de um sistema de controle de bilheteria próprio e único da ANCINE', além de, provavelmente, ser a alternativa mais custosa à agência dentre as opções apresentadas, traria impactos muito fortes sobre o setor, com destaque para a extinção de todo um nicho de mercado. A opção V – 'procedimento de acreditação dos processos de envio de informações dos exibidores' também é uma solução custosa; neste caso, uma parte importante dos custos se reflete em ação - visitas *in loco* de auditores - que julgamos não aderente ao nosso problema, tendo em vista a natureza das informações coletadas.

Cabe notar também que os custos externos, associados às soluções II ou V, não poderiam ser suportados pelos pequenos exibidores. Portanto, tais opções envolveriam necessariamente algum tipo de subsídio governamental.

Das opções restantes, 'nada fazer' pode ser a escolha caso nenhuma das opções apresentadas se mostre técnica, econômica ou socialmente viável. A opção III – 'adoção de sistema de envio de dados declaratório simplificado' é uma solução pouco custosa para os pequenos exibidores. Ela não requer que o agente possua um sistema de controle de bilheteria; é necessário apenas que ele possua acesso a um computador com conexão à internet. Os custos ao agente regulado se concentram no tempo de preenchimento das informações, ou seja, os custos aumentam em função do tamanho do grupo exibidor. Por esse motivo, para médios e grandes grupos exibidores a opção III não é tão vantajosa. O principal ponto fraco da opção III está associado à qualidade potencial dos dados recebidos.

Para médios e grandes grupos exibidores a opção VI – 'homologação de sistemas de controle existentes' é a menos onerosa. O principal custo desta opção aos exibidores está na adaptação dos seus sistemas – homologação – para envio de dados à ANCINE. Uma vez efetuada a homologação, o único trabalho do agente é o envio regular (que pode ser feito de forma automática ou manual) de dados à ANCINE. Os custos para aqueles que não possuem sistema de controle e computador na bilheteria são, naturalmente, bem maiores. Por esse motivo, esta é uma opção acaba se tornando excessivamente onerosa para boa parte do universo de pequenos exibidores.

O Grupo de Trabalho concluiu que a heterogeneidade do segmento de exibição implica em dificuldades que dificilmente podem ser equalizadas com a adoção de uma opção geral, ou um modelo unitário a ser utilizado por todos os agentes indistintamente.

Numa ponta, estão as grandes e médias redes de cinemas, com operações de vendas de ingressos já automatizadas, cujos dados de bilheteria já são processados e organizados por sistemas de informação. A obtenção desses dados a partir de uma opção por homologação é provavelmente a



ancine Agência Nacional do Cinema 10 anos	RELATÓRIO AIR	ORIGEM: GT-AIR NÚMERO: 130 DATA: 17/08/2012
--	----------------------	--

alternativa menos onerosa aos grandes e médios exibidores, além de ser de rápida aplicação. Entretanto, os pequenos exibidores sofreriam um custo regulatório que poderia se apresentar demasiadamente excessivo, obrigando-os a investir em infra-estrutura, aquisição de sistema e outros custos indiretos. Tal efeito poderia ser minimizado pela adoção de uma solução simplificada de baixo impacto, mas que implicaria numa menor qualidade dos dados.

Considerando esses fatores, o presente Grupo de Trabalho concluiu que a opção de maior eficiência é uma solução híbrida. Desta forma, aglutinam-se as vantagens de duas soluções enquanto parte das suas desvantagens são mutuamente minimizadas. Assim, considera-se dividir os agentes exibidores em duas categorias, onde cada categoria adotaria uma opção distinta (homologação de sistema ou sistema de envio de dados declaratório). Ao mesmo tempo, planeja-se criar regras de transição entre uma categoria e outra, e incentivos para que os grupos exibidores adotem a opção pela homologação.

Em resumo, este grupo de trabalho sugere que:

- sejam empregados dois métodos para apreensão das informações sobre o funcionamento das salas de cinema (homologação de sistemas pré-existentes e envio de dados via formulário web);
- a homologação de sistemas pré-existentes seja compulsória para os chamados médios e grandes grupos exibidores, enquanto que o envio de formulário web seja facultado aos pequenos exibidores;
- desenvolvimento das duas soluções (homologação e ferramenta web) deve se dar em sintonia. O objetivo é que se tenha um único banco de dados a partir destas duas portas de entrada de informação;
- o grupo de trabalho reconhece que, do ponto de vista da qualidade das informações, a opção pela homologação de sistemas existentes traz melhor resultado, por isso sugere que sejam empreendidas iniciativas adicionais com o intuito de reduzir, ao longo do tempo, o número de complexos que prestam informações através de formulário web. No longo prazo é desejável que todos os grupos exibidores enviem dados de bilheteria através de sistemas homologados.
- sejam empregados critérios objetivos para separar o conjunto de salas que estão obrigados a homologar sistemas, daquele que pode escolher enviar informações via formulário web. Apresentamos, a seguir, alguns critérios possíveis:

- (i) Natureza jurídica de fundações, associações ou outras entidades sem fins lucrativos;
- (ii) Enquadramento como micro-empresa;
- (iii) Classificação do agente conforme Instrução Normativa específica;
- (iv) Faturamento com bilheteria do agente;
- (v) Número de salas do agente;
- (vi) Número de salas no complexo;

(vii) População do Município em que se localiza o agente.

Assinaturas:

Akio Assunção Nakamura
Especialista em Regulação
ANCINE/SIAPE nº 1549700

Carla Sb

T. Sb

Raquel J. Japu



ANEXO

Pesquisa – Perfil dos Pequenos Exibidores de Cinema do Brasil: características da bilheteria e regime de funcionamento

Introdução:

O universo de empresas exibidoras atuando no Brasil é altamente heterogêneo, congregando desde grandes empresas multinacionais até pequenos proprietários de salas. Apesar de estarem no mesmo segmento de mercado esses agentes vivem realidades tecnológicas, econômicas e gerenciais completamente diferentes.

A concentração econômica ajuda a traduzir esta heterogeneidade. De acordo com os dados disponibilizados pelo portal Filme B, 79,3% da renda de bilheteria de 2010 foi gerada por apenas 10 grupos exibidores:

Ranking exibidores 2010 (por renda) - top 10				
	exibidor	renda em R\$	market share renda	market share acumulado
1	CINEMARK	424.238.596,00	33,6%	33,6%
2	UCI *	130.905.484,00	10,4%	44,0%
3	EMPRESA CINEMAS SÃO LUIZ	111.760.913,00	8,9%	52,9%
4	ARAÚJO	70.556.857,00	5,6%	58,5%
5	CINESYSTEM	56.433.231,00	4,5%	62,9%
6	ESPAÇO DE CINEMA	51.685.803,00	4,1%	67,0%
7	UCI/GSR	49.371.929,00	3,9%	71,0%
8	MOVIECOM	39.058.732,00	3,1%	74,0%
9	BOX CINEMAS	36.131.650,00	2,9%	76,9%
10	CINEMAIS	30.124.969,00	2,4%	79,3%

Fonte: Banco de Dados Filme B

A realidade dos chamados grandes grupos exibidores (e, em certa medida, também os médios) é relativamente bem conhecida. Sua atuação é acompanhada pela mídia especializada e seus complexos compõem as bases dos agentes que produzem dados sobre o segmento de exibição. A situação dos pequenos grupos exibidores, ao contrário, é em geral desconhecida. A sua distribuição geográfica, bastante pulverizada, o fato de boa parcela dos complexos estar localizada em cidades menores, e de alguns deles sequer estarem em todas as bases de acompanhamento contribuem para esta realidade.

Desde 2009 a Ancine vem estudando formas de regulamentar o envio regular de informações do segmento de exibição. Como as opções de regulamentação podem impactar em algum grau os grupos exibidores é importante que se tenha elementos que nos permitam estimar a capacidade econômica desses agentes. Esta foi a razão imediata para a realização desta pesquisa. Dentre as razões de fundo para a sua realização estão a necessidade de informações para apoio ao planejamento e execução de políticas voltadas a este segmento específico de agentes.

A pesquisa tem por objetivo entender melhor o segmento de salas de exibição, mais especificamente, o subconjunto de pequenos exibidores, focando os seguintes aspectos:

- existência de controle de bilheteria automatizado;
- infra-estrutura disponível (computador/internet);
- regime de funcionamento (número de sessões por dia/ número de dias com sessões ao longo da semana);
- apoio de fundações/setor público.

Os dois primeiros aspectos tiveram como objetivo identificar a estrutura já existente, nos cinemas pesquisados, para atendimento à regulamentação do envio regular de dados, conforme previsto no artigo 17 da MP 2228-1. Os dois últimos visavam estimar a capacidade econômica das empresas para adoção de um novo sistema.

Metodologia:

A pesquisa se deu através de envio por email de questionário a um conjunto de agentes selecionado pela Superintendência de Acompanhamento de Mercado – SAM. Este conjunto foi obtido a partir de uma base de cinemas registrados, da qual, extraíram-se manualmente os chamados grandes e médios exibidores. Foram enviados, entre os dias 26 e 30 de setembro de 2011, 262 emails, dos quais, 65 (24,8%) foram respondidos. A Ancine calcula existirem cerca de 340 grupos exibidores de pequeno porte, que correspondem a 468 salas espalhadas em 364 complexos.

A regra empregada para a definição de pequeno exibidor foi o tamanho do grupo exibidor. Todos os grupos com até 4 salas, independente da sua localização ou do número de complexos, foram considerados pequenos. Ainda que o estabelecimento de uma linha que divida os chamados pequenos exibidores dos demais seja necessariamente arbitrária e possa conter injustiças, uma pesquisa desta natureza não pode prescindir deste exercício. Outras variáveis, como, por exemplo, faturamento anual, não puderam ser empregadas por falta de dados para todos os grupos.

A forma de aplicação do questionário (envio por email) gera um viés de seleção nas questões que tratam do acesso à internet. Visando contornar este problema, decidiu-se pela

aplicação de um segundo conjunto de questionários por telefone junto aos complexos localizados nos menores municípios da amostra. Foram realizadas, entre os dias 03 e 05 de outubro de 2011, 25 tentativas de contato, tendo sido obtidas 2 respostas.

Após o período realização da pesquisa foi constatada a presença na base de alguns grupos que não se enquadram como pequenos exibidores e salas pornô. Tais ocorrências foram retiradas tanto da base de emails enviados quanto daquela de respostas. Ao final da filtragem restaram 55 respostas, a partir de uma base de 208 emails enviados (25,63% de retorno).

A base filtrada de emails enviados corresponde a um conjunto de 230 complexos e 335 salas. Estima-se que esta base corresponda a aproximadamente 61% do universo de pequenos exibidores. A base filtrada de respostas perfaz 67 complexos e 96 salas.

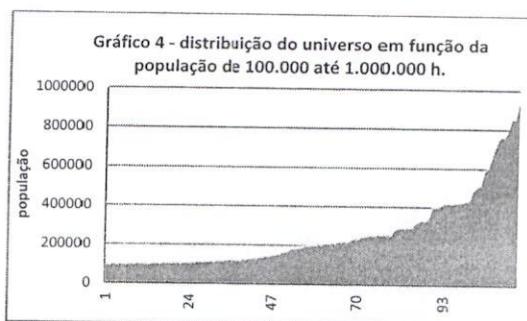
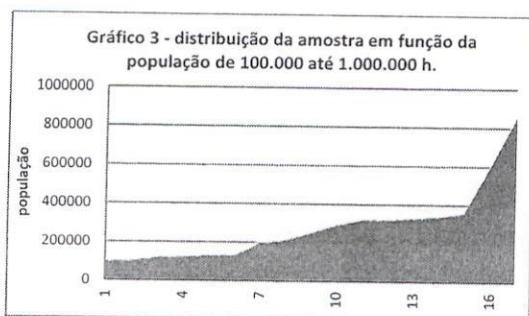
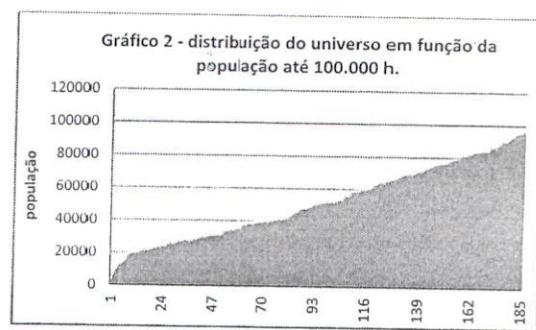
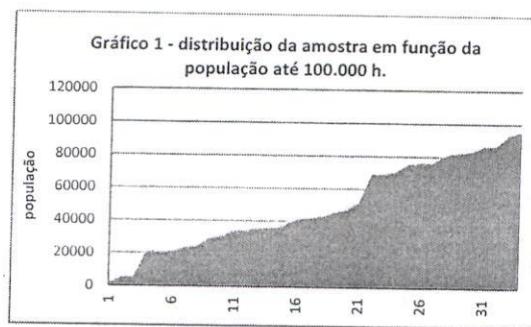
Tabela 1 - Pequenos exibidores: universo, base enviada e amostra			
	grupos	complexos	salas
universo	340	364	468
base enviada	208	230	335
% u	61,18%	63,19%	71,58%
amostra	55	67	96
% b e	26,44%	29,13%	28,66%
% u	16,18%	18,41%	20,51%

O processo de elaboração do questionário ficou a cargo do GT sobre Sistema de Controle de Bilheteria (SCB), no âmbito do projeto piloto em AIR. O objetivo das perguntas foi entender melhor a realidade deste subconjunto do parque exibidor com vistas a estimar com mais segurança os prováveis impactos de algumas opções de regulamentação do SCB. O questionário conta com 14 questões. Elas versam sobre a existência de algum sistema de bilheteria, as formas de emissão e venda de ingressos e de envio de dados a outros agentes, a presença de computador/internet na bilheteria, o regime de funcionamento das salas e a existência de apoio do setor público ou de fundações privadas para a manutenção do negócio. Cada uma das questões será discutida na próxima seção. O anexo 1 traz o modelo de questionário aplicado.

Após a aplicação dos questionários os dados foram organizados a partir de duas chaves (chave é o dado de referência a partir da qual se organiza a base): email enviado e município por email enviado. A organização baseada por email é, em essência, a agregação dos dados recebidos pelos agentes. O endereço de email, via de regra, equivale ao grupo exibidor. Já a organização baseada no município por email desagrega por município todos os grupos que possuem complexos em mais de um município. Por exemplo, um grupo exibidor com complexos em dois municípios terá um email e dois municípios por email. A chave 'município por email' equivale, salvo exceções, a um complexo. Todas as informações baseadas em corte

por intervalo populacional ou região empregam a chave 'município por email'. As demais informações utilizam a chave 'email'.

Como mostram os gráficos a seguir, a distribuição da amostra (chamaremos daqui em diante de 'amostra' a base filtrada de respostas) e o universo (chamaremos daqui em diante de 'universo' a base filtrada enviada) com base na população, guardam grande similaridade:



As tabelas abaixo comparam a distribuição da amostra, da base enviada e do universo em função da região e por faixa populacional. Como se pode notar, as distribuições continuam guardando grande similaridade. Na distribuição por região pode-se notar que o sudeste, nordeste e centro-oeste estão sobrerepresentados na amostra. Quanto à distribuição por faixa populacional, as faixas até 50.000, exceto uma, estão sobrerepresentadas.

Tabela 2 - Distribuição dos complexos por região						
	universo	%	Base enviada	%	amostra	%
CO	29	7,97%	22	9,57%	6	8,96%
N	18	4,95%	8	3,48%	2	2,99%
NE	32	8,79%	15	6,52%	7	10,45%
S	81	22,25%	50	21,74%	14	20,90%
SE	204	56,04%	135	58,70%	38	56,72%
total	364	100,00%	230	100,00%	67	100,00%



Tabela 3 - Distribuição dos complexos por tamanho do município						
	universo	%	base enviada	%	amostra	%
0-10.000	3	0,82%	8	3,48%	3	4,48%
10.000-20.000	8	2,20%	5	2,17%	0	0,00%
20.000-50.000	80	21,98%	44	19,13%	17	25,37%
50.000-100.000	95	26,10%	61	26,52%	17	25,37%
100.000-500.000	101	27,75%	60	26,09%	18	26,87%
500.000-1.000.000	12	3,30%	4	1,74%	2	2,99%
> 1.000.000	65	17,86%	48	20,87%	10	14,93%
total	364	100,00%	230	100,00%	67	100,00%

Como se pode notar, a amostra perfaz razoável parcela do universo (18,4%). Além disso, as distribuições por intervalo populacional e região guardam boa semelhança entre amostra e distribuição. Caso haja algum viés na amostra ela se dá em direção aos grupos localizados nos grupos de municípios menos populosos do universo. Para os fins da pesquisa essa informação é positiva, pois indica que a amostra muito provavelmente não se concentra nos grupos econômicos com melhores condições econômicas.

Nota-se que a maioria absoluta dos complexos do universo se localiza na região sudeste. Em seguida vem a região sul, com pouco mais de um quinto dos complexos. As demais regiões têm participação apenas marginal.

A tabela acima mostra que os grupos exibidores menores se concentram nos pequenos e médios municípios. Mais de 70% dos complexos do universo estão localizados em municípios entre 20.000 e 500.000 habitantes. Se considerarmos municípios com até 100.000 habitantes esta proporção vai para 51,1%.

Em síntese, os dados de distribuição regional e por tamanho de município parecem indicar que as salas de cinema de propriedade de pequenos grupos exibidores estão, em sua maioria, localizadas em pequenos e médios municípios das regiões sul e sudeste.

Resultados:

Os resultados da pesquisa estão organizados por pergunta. Vale ratificar que as informações baseadas em região geográfica e intervalo de população têm como chave o 'município por email' enquanto que as demais informações se organizam em torno no email apenas (vide seção anterior).

1 - Existe computador na bilheteria?

1.1 – Caso sim: há acesso internet na bilheteria?

Pouco menos da metade da amostra (agrupada por email) possui computador na bilheteria (43,5%). Daqueles que possuem computador na bilheteria, cerca de 48% possuem acesso à internet na bilheteria. 20,9% da amostra têm acesso à internet na bilheteria:

Gráfico 5 - Possui computador na bilheteria?



Gráfico 6 - Caso sim: há acesso internet na bilheteria?



As regiões sul, sudeste e nordeste, e as faixas de população até 100.000 habitantes são as que concentram os menores percentuais de presença de computador na bilheteria (amostra agrupada por email e município). Sobre a presença de internet na bilheteria, não há relação clara em função do intervalo populacional. As regiões nordeste, sul e sudeste são aquelas que apresentam os percentuais mais baixos.

Tabela 4 - Possui computador na bilheteria?				
Resultados por Região				
	sim	%	não	%
CO	4	66,67%	2	33,33%
N	2	100,00%	0	0,00%
NE	4	57,14%	3	42,86%
S	3	21,43%	11	78,57%
SE	14	36,84%	24	63,16%



Resultados por faixa de população				
	sim	%	não	%
0-10.000	0	0,00%	3	100,00%
10.000-20.000	0		0	
20.000-50.000	4	23,53%	13	76,47%
50.000-100.000	3	17,65%	14	82,35%
100.000-500.000	13	72,22%	5	27,78%
500.000-1.000.000	1	50,00%	1	50,00%
> 1.000.000	6	60,00%	4	40,00%

27 40

Tabela 5 - Caso sim: há acesso internet na bilheteria?				
Resultados por Região				
	sim	%	não	%
CO	3	75,00%	1	25,00%
N	2	100,00%	0	0,00%
NE	0	0,00%	4	100,00%
S	1	33,33%	2	66,67%
SE	8	57,14%	6	42,86%

14	13			
Resultados por faixa de população				
	sim	%	não	%
0-10.000	0		0	
10.000-20.000	0		0	
20.000-50.000	2	50,00%	2	50,00%
50.000-100.000	2	66,67%	1	33,33%
100.000-500.000	6	46,15%	7	53,85%
500.000-1.000.000	1	100,00%	0	0,00%
> 1.000.000	3	50,00%	3	50,00%

14 13

2 – Possui algum sistema para controle e gestão da bilheteria?

2.1 – Caso sim, qual sistema?

2.2 – Caso sim, também emite bilhetes?

Pouco menos de metade da amostra (45%) afirma possuir algum sistema para controle e gestão da bilheteria. Este conjunto de agentes que afirma possuir sistema de bilheteria é em boa medida, coincidente com o conjunto de agentes que possui computador na bilheteria

(índice de correlação = 0,79 [apenas com agentes que responderam 'sim' ou 'não' às duas perguntas]). Dos agentes que possuem sistema, uma proporção de mais de 90% o utiliza também para emitir bilhetes. De fato, apenas um agente da amostra afirmou que não utiliza seu sistema para emissão de bilhetes.

A pesquisa revelou a existência de grande variedade de sistemas de controle de bilheteria. Se considerarmos cada referência a 'sistema próprio' como um sistema diferente, temos listados 14 sistemas distintos em um conjunto de 25 grupos exibidores. Dos sistemas existentes no mercado, o 'ingresso.com' é empregado por cerca de um terço da amostra.

Gráfico 7 - Possui sistema?



Gráfico 8 - Caso sim: também emite bilhetes?

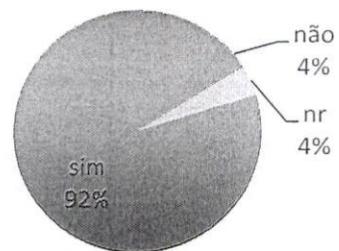


Tabela 6 - Caso sim, qual sistema?

	n	%
sistema próprio	8	32,00%
ingresso.com	6	24,00%
Consciência	2	8,00%
CINETKT	2	8,00%
AdmCine.exe	1	4,00%
Microticket	1	4,00%
DS Cinemas	1	4,00%
Vendabem	1	4,00%
NR	3	12,00%
	25	100,00%

A organização dos dados por região e intervalo de população mostra que as regiões sul, sudeste e centro-oeste concentram os maiores percentuais de complexos sem sistema de bilheteria, assim como os intervalos de população até 100.000 habitantes. Este padrão é próximo ao observado na pergunta 1.



Tabela 7 - Possui sistema?				
	sim	%	não	%
CO	3	50,00%	3	50,00%
N	2	100,00%	0	0,00%
NE	4	57,14%	3	42,86%
S	4	36,36%	7	63,64%
SE	16	42,11%	22	57,89%
	29		35	
Resultados por faixa de população				
	sim	%	não	%
0-10.000	0	0,00%	2	100,00%
10.000-20.000	0		0	
20.000-50.000	3	17,65%	14	82,35%
50.000-100.000	5	29,41%	12	70,59%
100.000-500.000	13	81,25%	3	18,75%
500.000-1.000.000	1	50,00%	1	50,00%
> 1.000.000	7	70,00%	3	30,00%

29

35

2.3 – Caso não, como é contagem dos borderôs?

2.4 – Caso não, ou não o utilize para emissão de bilhetes. Como imprime bilhetes?

2.5 – Caso não, pretende adquirir nos próximos 12 meses?

As respostas à pergunta 2.3 são de difícil interpretação porque as categorias de resposta não são excludentes (provavelmente a pergunta foi mal formulada). Aparentemente, cerca de um quinto da amostra utiliza planilha eletrônica. As demais opções envolvem algum tipo de controle físico (talonário, bilhete numerado, livro...).

Os resultados da pergunta 2.4 mostram que em geral não há padronização quanto ao modelo de bilhete emitido. Cerca de 65% da amostra utiliza modelo próprio. Pouco mais de um sexto da amostra utiliza o modelo da Federação das Empresas Exibidoras Cinematográficas – FNEEC.

Pouco menos da metade dos grupos exibidores (43%) pretende adquirir algum sistema nos próximos 12 meses.

Tabela 8 - Caso não: como é contagem borderôs?

	n.	%
manualmente	12	42,86%
Planilha Excell	5	17,86%
ingressos numerados	5	17,86%
através do talonário de ingressos	1	3,57%
Livro de entrada	1	3,57%
através da quantia de ingressos vendidos	1	3,57%
enviado para distribuidoras (sic)	1	3,57%
NR	2	7,14%

28 100,00%

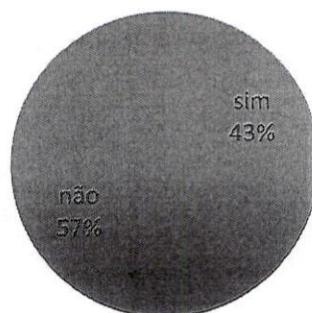
Tabela 9 - Caso não, ou não o utilize para emissão de bilhetes: como imprime bilhetes?*

	n.	%
modelo próprio	18	64,29%
ingressos padronizados feneec	5	17,86%
ingressos impressos e padronizados	2	7,14%
ingressos no padrão ciseec	1	3,57%
Compra da conta ingressos	1	3,57%
NR	1	3,57%

28 100,00%

* aqueles que responderam como NR a questão 5 não foram contabilizados aqui

Gráfico 9 - Caso não: pretende adquirir nos próximos 12 meses?



3 - Quais são as modalidades de venda de ingresso?

4 - Como são enviados os dados de bilheteria para os distribuidores?

5 - Sua empresa envia dados de bilheteria para outros agentes, como Filme B, Nielsen/Rentrak, Sindicato dos Distribuidores? Como?

6 - Qual a freqüência de envio de dados para os distribuidores e para os demais agentes?

Os dados mostram que os exibidores menores normalmente trabalham apenas com venda na bilheteria (85% da amostra). Outras formas de venda (internet, telefone, pontos de venda) são residuais.

A principal forma de envio de dados aos distribuidores é o e-mail. Mais de 95% da amostra utiliza este meio. A pergunta 4 nos mostra que todos os agentes da amostra têm acesso, ainda que não necessariamente na bilheteria, à internet. Todos os agentes, exceto um, citam direta ou indiretamente a internet. Este agente atua em Foz do Iguaçu.

Boa parte da amostra (91%) afirma enviar dados a outros agentes. Quanto à freqüência de envio, mais de 80% dos agentes da amostra o faz diariamente. A proporção de agentes que envia dados aos distribuidores e a outros agentes é alta para todas as regiões e faixas populacionais.

Tabela 10 - Modalidades de venda de ingresso

	n	%
Pessoalmente na bilheteria	47	85,45%
Pessoalmente na bilheteria e telefone	1	1,82%
pessoalmente na bilheteria e internet	3	5,45%
pessoalmente na bilheteria e ponto de venda no comércio	1	1,82%
Pessoalmente na bilheteria, ponto de venda e telefone	1	1,82%
NR	2	3,64%
	55	100,00%

Tabela 11 - Formas de envio de dados ao distribuidor

	n	%
e-mail	47	85,45%
e-mail e telefone	2	3,64%
e-mail, telefone e fax	2	3,64%
e-mail e correio	1	1,82%
e-mail e fax	1	1,82%
via internet	1	1,82%
pelo sistema de gerenciamento	1	1,82%
	55	100,00%

Gráfico 10 - Envio de dados a outros agentes?

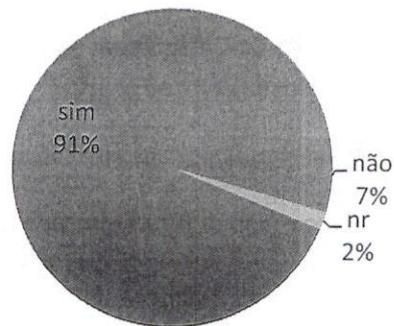


Tabela 12 - Frequência de envio de dados		
	n	%
diariamente	45	81,82%
semanalmente	3	5,45%
Diariamente e semanalmente	2	3,64%
2 vezes por semana	1	1,82%
diariamente ao programador e semanalmente as distribuidoras e programadores	1	1,82%
diariamente para os agentes e semanalmente para os distribuidores	1	1,82%
somente quando solicitado	1	1,82%
NR	1	1,82%
		55 100,00%

7 – Como é o regime de funcionamento de seu(s) complexo(s)/ sala(s)?

8 – Eles exibem quantas sessões nos dias de funcionamento, em média?

9 – Seu(s) complexo(s)/ sala(s) tem apoio de alguma fundação / instituição ou pelo setor público? Qual?

As perguntas '7', '8' e '9' nos dão uma idéia da capacidade econômica do grupo exibidor. De acordo com a pesquisa, os pequenos exibidores costumam abrir durante a maior parte da semana. 58% da amostra exibe sessões todos os dias da semana. Se considerarmos aqueles que funcionam em ao menos 6 dias semanais, este percentual sobrepõe para 80%. Os resultados sobre número de sessões não são tão positivos. Apenas 35% da amostra exibe 3 ou mais sessões por dia. Pouco menos de 55% exibe duas ou mais sessões por dia.

Mais de 75% da amostra não recebe apoio externo. Dentre os agentes que recebem, a maior parte advém do governo municipal, estadual ou federal. Proporcionalmente, está nas cidades maiores o maior número de apoios externos. Cerca de um terço dos agentes localizados nos municípios com população superior a 500.000 habitantes recebe algum apoio.



Tabela 13 - Regime de funcionamento

dias	n	%	% acum.
7	32	58,18%	58,18%
6	13	23,64%	81,82%
5	3	5,45%	87,27%
4	1	1,82%	89,09%
3	1	1,82%	90,91%
2	1	1,82%	92,73%
outros	4	7,27%	100,00%

55 100,00%

Tabela 14 - Exibe quantas sessões?

	n	%	% acum.
>=5	1	1,82%	1,82%
4	6	10,91%	12,73%
3 a 4	2	3,64%	16,36%
3	11	20,00%	36,36%
até 3	1	1,82%	38,18%
2 a 4	1	1,82%	40,00%
2 ou 3	3	5,45%	45,45%
2	8	14,55%	60,00%
1 ou 2		0,00%	60,00%
1	12	21,82%	81,82%
1 cada filme	1	1,82%	83,64%
3 por semana	1	1,82%	85,45%
NR	8	14,55%	100,00%

55 100,00%

Gráfico 11 - Tem apoio de alguma fundação?

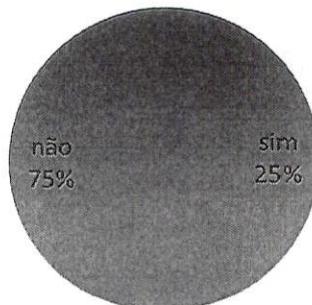


Tabela 15 - Apoio fundação etc?				
Resultados por Região				
	sim	%	não	%
CO	2	33,33%	4	66,67%
N	0	0,00%	2	100,00%
NE	2	28,57%	5	71,43%
S	4	28,57%	10	71,43%
SE	6	15,79%	32	84,21%
	14		53	
Resultados por faixa de população				
	sim	%	não	%
0-10.000	0	0,00%	3	100,00%
10.000-20.000	0		0	
20.000-50.000	5	29,41%	12	70,59%
50.000-100.000	3	17,65%	14	82,35%
100.000-500.000	1	5,56%	17	94,44%
500.000-1.000.000	1	50,00%	1	50,00%
> 1.000.000	4	40,00%	6	60,00%

14 53

Considerações Finais:

Os dados apresentados ajudam a entender a realidade vivenciada por um grupo de agentes pouco visível e conhecido do audiovisual brasileiro. Como visto, 56% desses agentes não possui computador na bilheteria, portanto, não possui sistema de gestão de bilheteria, e 76% não tem acesso à internet na sala. A situação é mais grave nos municípios menores e entre aqueles situados nas regiões sul, sudeste e nordeste. Isto dá uma dimensão da dificuldade de adoção de alguma solução para apreensão de dados deste setor baseada no envio de dados diretamente da bilheteria das salas.

A pesquisa apontou a existência de um razoável número de soluções de controle e gerenciamento de bilheteria entre os grupos exibidores menores. Vale notar que essas soluções somente alcançam os grupos exibidores menores, uma vez que não haviam sido identificados na etapa anterior do levantamento de dados, que estimou menos de 6 empresas em operação. Considerando o parque total, o grau de concentração quanto ao fornecimento de soluções de controle de bilheteria é bem alto, com apenas três empresas respondendo por cerca de 70% das salas e 90% do faturamento total¹.

Identificamos ainda que boa parte dos agentes envia dados diariamente aos distribuidores e outros entes, indicando que mesmo a ausência de um sistema de bilheteria

¹ Vide p. 48 do processo da Ancine n. 01580.016488/2010-56.

não dificulta a transmissão de informações básicas de público e renda por filme. Isso facilita a adoção de regulamentação sobre o tema pela ANCINE.

O email é a forma de envio de dados da ampla maioria dos agentes (96%). De fato, pode-se afirmar que virtualmente toda a amostra possui acesso, ainda que não na bilheteria, à internet. Isto implica dizer que a internet pode vir a ser o meio regular de transmissão de dados de bilheteria para todo o parque exibidor.

A pesquisa aponta ainda que a maior parte dos complexos funciona durante boa parte da semana (87% abre em ao menos 5 dias na semana), todavia, exibe poucas sessões ao dia. É provável que para a maioria dessas salas não haja demanda para mais sessões diárias. De qualquer forma essas informações dão uma indicação importante e preocupante a respeito da situação econômica dessas salas. A pesquisa aponta para a necessidade de desenvolvimento de soluções para apreensão de dados de baixo custo para os pequenos exibidores.

Anexo I – Modelo de questionário:

Prezado exibidor,

A ANCINE está desenvolvendo estudos com o objetivo de conhecer melhor o funcionamento da bilheteria nos cinemas de pequeno e médio porte no país.

Neste sentido, gostaríamos de contar com a sua colaboração no preenchimento do questionário abaixo. Pedimos que sua resposta seja enviada até 30/09/11, para o seguinte endereço de e-mail: pesquisa@ancine.gov.br . Em caso de dúvida, favor entrar em contato com: Carla (21) 3037-6113, ou Akio (21) 3037-6315, ou Tiago (21) 3037-6303.

1. Nome da instituição/empresa/grupo:
2. Esta instituição/empresa/grupo administra quantas salas? Dentro de quantos complexos (cinemas)?
3. Seu(s) complexo(s) possui(em) computador(es) na bilheteria?
4. Caso positivo: Há acesso à internet na bilheteria?
5. Sua empresa possui algum sistema para controle e gestão da bilheteria? Caso sim, qual? Se não possui, indique como é feita a contagem dos borderôs.
6. Caso possua sistema para controle e gestão da bilheteria: ele também é usado para emitir os bilhetes vendidos?
7. Caso não possua sistema (ou não o utilize para emissão de bilhetes): de que forma é feita a impressão/entrega de bilhetes para o consumidor? (ingressos padronizados "Feneec"; ingressos impressos em modelo próprio; outro).
8. Caso não possua sistema: pretende adquirir algum nos próximos 12 meses?
9. Quais são as modalidades de venda de ingresso? (pessoalmente na bilheteria, por internet, por telefone, outros). Indique todas.
10. Como são enviados os dados de bilheteria para os distribuidores? (por e-mail, fax, telefone, sistema, etc). Indique todos.
11. Sua empresa envia dados de bilheteria para outros agentes, como Filme B, Nielsen/Rentrak, Sindicato dos Distribuidores? Como?
12. Qual a freqüência de envio de dados para os distribuidores e para os demais agentes? (diariamente, semanalmente, outro).
13. Como é o regime de funcionamento de seu(s) complexo(s)/ sala(s)? (Abre todos os dias; Só funciona nos finais de semana; Abre de vez em quando etc. E exibe quantas sessões nos dias de funcionamento, em média?)
14. Seu(s) complexo(s)/ sala(s) tem apoio de alguma fundação / instituição ou pelo setor público? Qual?

Agradecemos o retorno.

Coordenação de Assessoria Técnica - SUE
Coordenação de Cinema e Vídeo - SAM