



# Digitalización cinematográfica

*Film Digitization*

## 2011 / 2012

Avances e iniciativas en el sector  
cinematográfico nacional e internacional

*Progress and initiatives in national and  
international film industry*



MinCultura  
Ministerio de Cultura

**PROSPERIDAD  
PARA TODOS**

# Digitalización cinematográfica *Film Digitization* 2011 / 2012

Avances e iniciativas en el sector  
cinematográfico nacional e internacional

*Progress and initiatives in national and  
international film industry*

Bogotá-Colombia



MinCultura  
Ministerio de Cultura

**PROSPERIDAD  
PARA TODOS**

**PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA**

***PRESIDENCE OF THE REPUBLIC OF COLOMBIA***

**Juan Manuel Santos Calderón** | Presidente /  
*President*

**MINISTERIO DE CULTURA / *MINISTRY OF CULTURE OF COLOMBIA***

**Mariana Garcés Córdoba** | Ministra de Cultura/  
*Minister of Culture*

**María Claudia López Sorzano** | Viceministra de  
Cultura/ *Deputy Minister of Culture*

**Enzo Rafael Ariza** | Secretario General/ *General  
Secretary*

**Adelfa Martínez Bonilla** | Directora de Cinematografía/  
*Head of Film Division*

**DIRECCIÓN DE CINEMATOGRAFÍA / *FILM  
DIVISION***

Conferencia Internacional de Digitalización Cinematográfica (2012-2011)

*International Conference on Film Digitization*

**Yenny Alexandra Chaverra** | Coordinación/  
*Coordination*

**Lorena Jaramillo Piñeros** | Producción/  
*Production*

**EDICIÓN Y CORRECCIÓN DE TEXTOS / *EDITING  
AND REVISION OF TEXTS***

**Yenny Alexandra Chaverra** | Dirección de Cinematografía/  
*Film Division*

**Lorena Jaramillo Piñeros** | Dirección de Cinematografía/  
*Film Division*

**TRADUCCIÓN / *TRANSLATION***

**Juan Guillermo Ramírez** | Universidad de Antioquia/  
*University of Antioquia*

**Diana Escobar**

**DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN / *DESIGN & LAYOUT***

**Gabriel Peña**

# AGRADECIMIENTOS

## *Acknowledgements*

Antoine Sebire/Agregado Audiovisual para los países andinos de la Embajada de Francia/Audiovisual Attaché for Andean Country-French Embassy in Colombia

Mauricio Gutiérrez/Director del fundamento específico, carrera de cine y televisión de la Universidad Jorge Tadeo Lozano/Director of the Core Film and the Television Courses –Jorge Tadeo Lozano University

César Tulio Ossa, Maria Mercedes Jaramillo y Samar Atta /Centro Ático de la Pontificia Universidad Javeriana

Claude-Eric Poiroux, Guillaume Gaubert, Fatima Djoumer/ Europa Cinemas

Frank Patiño, Diana Cifuentes, Adriana González, Cira Mora/Dirección de Cinematografía/Film Division of The Ministry of Culture

A todos los conferencistas que aceptaron acompañarnos y compartir sus experiencias, a las autoridades cinematográficas de América Latina por su voluntad de trabajo cooperativo, al público del sector cinematográfico colombiano por participar en la reflexión, y a todas las personas que colaboraron para hacer posible estas conferencias.

*The speakers who agreed to join us and share their experiences, the Film authorities in Latin America for their willingness to work together, the Colombian Film Industry Sector for engaging in reflection, and to all the people who collaborate to make possible these conferences.*

Las opiniones y comentarios que aparecen en esta publicación son de los autores y no son la expresión de las opiniones del Ministerio de Cultura de Colombia.

Las presentaciones que fueron autorizadas por sus autores como material de apoyo de la presente publicación están bajo copyright y pueden ser consultadas en el sitio web del Ministerio de Cultura de Colombia, sección Cinematografía: [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

La presente publicación está bajo la licencia Creative Commons Atribución-No comercial –Sin derivar. Para consultar esta licencia, por favor visite: <http://co.creativecommons.org/tipos-de-licencias/>

*The opinions and comments appearing in this publication are those of the authors and are not an expression of Ministry of Culture of Colombia's opinions.*

*The presentations that authors have authorized their publication as a support material, are licensed under Copyright and available on Ministry of Culture of Colombia website: [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co) in the section: Cinematografía.*

*This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Noncommercial-No Derivative Works 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>*



ISBN: 978-958-9177-98-3.

## **Ministerio de Cultura - Dirección de Cinematografía**

Carrera 8 No. 8 - 43. Bogotá, D.C.

Tel: + (571) 342 4100

E-mail: [cine@mincultura.gov.co](mailto:cine@mincultura.gov.co)

[www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

Bogotá-Colombia

Mayo de 2013/*May 2013*



**MinCultura**  
Ministerio de Cultura

**PROSPERIDAD  
PARA TODOS**

# ÍNDICE

## Contents

INTRODUCCIÓN	11
INTRODUCTION	13
<b>2012</b>	
VERSIÓN EN ESPAÑOL	15
SEGUNDA CONFERENCIA INTERNACIONAL DE DIGITALIZACIÓN CINEMATOGRÁFICA	16
PRESENTACIÓN	17
CONFERENCIAS Y SESIÓN DE PREGUNTAS	18
Cine digital: factores determinantes y desarrollo del mercado a nivel global.	19
Sesión de preguntas	19
El modelo VPF para Latinoamérica	22
Sesión de preguntas	22
La invención de un nuevo modelo VPF para todos: La experiencia de Países Bajos	26
Sesión de preguntas	26
El cambio al digital: problemas industriales y culturales. El caso de Francia	29
Sesión de preguntas	29
Exhibición digital y sistemas de negociación en Colombia	32
Sesión de preguntas	32
Plataformas digitales para cine y la industria cinematográfica	35
Sesión de preguntas	35
Indyon: una iniciativa para la exhibición independiente	38
Sesión de preguntas	38
Cine digital: tecnologías, alternativas y retos	40
Sesión de preguntas	40
Noruega: El primer país completamente digitalizado	43
Sesión de preguntas	43
Balance de la digitalización en América Latina	44
Panorama de la digitalización en América Latina	44
Políticas públicas y digitalización de salas en el Brasil	44
Argentina: Democracia audiovisual. Programa de digitalización de salas.	45
Sesión de preguntas	45

ENGLISH VERSION	47
SECOND INTERNATIONAL CONFERENCE ON FILM DIGITIZATION	48
PRESENTATION	49
PRESENTATIONS AND QUESTION AND ANSWER SESSION	50
D-Cinema: Global Market Development, Key Issues, and the End Of 35mm Q&A Session	51 51
The VPF Model for Latin America Q&A Session	54 54
Coming Up with a New VPF Model for All: The Case of The Netherlands Q&A Session	58 58
The Transition to Digital Cinema in French Theaters Cultural Barriers and Problems in the Industry Q&A Session	61 61
Digital Exhibition and Negotiation Systems in Colombia Q&A Session	64 64
Digital Platforms for Movies and The Film Industry Q&A Session	67 67
Indyon: an Iniciative for Independent Exhibition Q&A Session	70 70
Digital Cinema: Technologies, Alternatives and Challenges Q&A Session	72 72
Norway: The First Country with a Fully Digitized Cinema System Q&A Session	75 75
Diagnosis of the Process of Digitization in Latin America	76
Outlook of Latin American Film Digitization	76
The Digitization Process and Public Policies in Brazil	76
Argentina: Audiovisual Democracy. Movie Theaters Digitization Programme. Q&A Session	77 77
CONFERENCISTAS E INVITADOS ESPECIALES/SPEAKERS AND SPECIAL GUESTS	78

## 2011

VERSIÓN EN ESPAÑOL	85
PRIMERA CONFERENCIA INTERNACIONAL DE DIGITALIZACIÓN CINEMATOGRAFICA	86
PRESENTACIÓN	87
CONFERENCIAS Y SESIÓN DE PREGUNTAS	88
Digitalización de las salas de cine en Francia. Equidad y diversidad	89
Sesión de preguntas	89
Implementación de salas de cine digitales en Europa y la experiencia sueca	90
Sesión de preguntas	90
Cine digital en América Latina: antecedentes, evolución e innovaciones en el campo cinematográfico latinoamericano	93
Sesión de preguntas	93
Entidad Programadora Regional y Red de Salas Digitales en los países del Mercosur	96
Sesión de preguntas	96
Filmin: la respuesta local e independiente al mercado del Video on Demand	99
MUBI, plataforma y comunidad online para el cine de autor	99
Sesión de preguntas	99
POLÍTICAS PÚBLICAS Y DIGITALIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA	105
Política pública y digitalización cinematográfica en el Ecuador	105
Visibilizando lo digital: la experiencia peruana	105
Exhibición alterna en Colombia. Iniciativas desde el Ministerio de Cultura	106
La construcción de un modelo para la digitalización de las salas de cine en Brasil	106
Sesión de preguntas	106
INICIATIVAS COLOMBIANAS	111
El modelo de digitalización profesional y 3D.	111
El caso de la exhibición independiente y la digitalización a escala	111
La distribución de cine independiente en América Latina y el trabajo en red con agentes de la región.	112
Sesión de preguntas	112
El trabajo de la exhibición alternativa en red y el modelo de digitalización doméstica	114



Transmedia/Crossmedia. Nuevos espacios de difusión para nuevas narrativas	114
Dos casos de apropiación digital en el sector audiovisual: el documental y las salas alternas.	115
Los festivales como plataformas de exhibición digital	115
Sesión de preguntas	116
<b>2011</b>	
<b>ENGLISH VERSION</b>	<b>117</b>
<b>FIRST INTERNATIONAL CONFERENCE ON FILM DIGITIZATION</b>	<b>118</b>
<b>PRESENTATION</b>	<b>119</b>
<b>PRESENTATIONS AND QUESTION AND ANSWER SESSION</b>	<b>120</b>
Digitization of French Movie Theaters. Equality and Diversity Q&A Session:	121 121
Digital Cinema rollout in Europe and the Swedish Experience Q&A Session	122 122
D-Cinema in Latin America: Background, Evolution and Innovations in The Latin American Film Industry Q&A Session	124 124
Regional Programming Organization and the Digital Theater Network in The Mercosur Countries Q&A Session	127 127
Filmin: The Local and Independent Answer to the Video On Demand Market	130
The Online Community and Platform for Author Cinema Q&A Session	130 131
<b>PUBLIC POLICIES AND DIGITIZATION IN LATIN AMERICA</b>	<b>136</b>
Public Policies and Film Digitization in Ecuador	136
Making the Digital Visible: an Experience in Peru	136
Alternative Exhibition in Colombia. Initiatives from The Ministry Of Culture	137
Building a Model for Digitization in Movie Theaters in Brazil Q&A Session	137 137
<b>COLOMBIAN INITIATIVES IN DIGITAL CINEMA</b>	<b>142</b>

Professional Digitization and 3D Models	142
The Case of Independent Exhibition and Small-Scale Digitization	142
Independent Film Distribution in Latin America: Establishing Networks Among Agents In The Region	143
Q&A Session	143
Working with Alternative Exhibition and the Home Video Digitization Model	145
Transmedia/Crossmedia. New Dissemination Spaces for New Narratives	145
Two Cases of Digital Appropriation In The Audiovisual Industry: Documentaries and Alternative Movie Theaters	146
Film Festivals as Platforms for Digital Exhibition	146
Q&A Session	147
<b>CONFERENCISTAS/SPEAKERS</b>	<b>148</b>



# INTRODUCCIÓN

La presente publicación recoge las memorias de las conferencias internacionales sobre digitalización cinematográfica realizadas por iniciativa de la Dirección de Cinematografía del Ministerio de Cultura de Colombia, en la ciudad de Bogotá, Colombia, en los años 2012 y 2011.

Este trabajo contiene el resumen de cada una de las conferencias y los apartados más relevantes de las sesiones de preguntas y respuestas, en las cuales el público asistente tuvo la oportunidad de plantear sus inquietudes y conocer más detalles sobre los temas tratados por cada uno de los expositores. Las presentaciones que fueron autorizadas por sus autores como material de apoyo de la presente publicación pueden ser consultadas en el sitio web del Ministerio de Cultura de Colombia, sección Cinematografía: [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co). Por último, se incluyen los perfiles de cada uno de los conferencistas que participaron en ambas versiones del evento.

El Ministerio de Cultura de Colombia agradece a cada uno de los especialistas colombianos e internacionales que compartieron sus conocimientos y experiencias durante las dos versiones de la conferencia internacional de digitalización cinematográfica. Asimismo, reconoce la buena recepción por parte de los agentes del sector cinematográfico colombiano y su participación en la reflexión. Estamos seguros de que los aportes de los expositores fueron fundamentales para conocer las implicaciones de la digitalización cinematográfica y las diferentes soluciones y retos que supone dicha transición tecnológica.

Esperamos que el presente texto sea de utilidad para los lectores.



# INTRODUCTION

*This volume contains the proceedings of the two International Conferences on Film Digitization, organized by the Cinema Division of the Colombian Ministry of Culture, which took place in Bogotá, Colombia, in 2011 and 2012.*

*Included here are the abstracts for each one of the presentations as well as the most relevant excerpts from the question and answer sessions, in which the attending audience had the chance to submit their questions to the speakers and find out in more detail about the subjects they covered. The presentations that authors have authorized their publication as a support material are available on Ministry of Culture of Colombia website: [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co) in the section: Cinematografía. Finally, profiles of the speakers are included.*

*The Ministry of Culture thanks each one of the specialists, coming both from Colombia and abroad, who shared their knowledge and experience during both versions of the International Conference on Film Digitization. Likewise, the Ministry acknowledges the positive response from the different agents in the Colombian film industry, as well as their participation in the discussion. We are certain that the contributions from the speakers were fundamental to understanding the implications of film digitization and the different solutions and challenges that this technological transition implies.*

*We hope this volume proves useful to the readers.*





Versión en español  
**2012**





# 20 Conferencia internacional de digitalización cinematográfica

Avances e iniciativas en el sector cinematográfico  
nacional e internacional

**Octubre 11 y 12**  
**Hemiciclo Universidad Jorge Tadeo Lozano**  
**Bogotá-Colombia**

# PRESENTACIÓN

La Dirección de Cinematografía del Ministerio de Cultura, con el apoyo de la Universidad Jorge Tadeo Lozano y la Embajada de Francia, realizó durante 2012 la Segunda Conferencia Internacional de Digitalización Cinematográfica, con el fin de dar continuidad a la reflexión sobre los retos que implica la digitalización cinematográfica para el sector audiovisual nacional e internacional, especialmente en los ámbitos de la distribución y de la exhibición.

En la primera conferencia realizada en noviembre de 2011 nuestro mayor interés era comprender en qué consistía el proceso de transición al digital y las implicaciones que esto tenía para el sector de la exhibición y de la distribución comercial e independiente. En aquel entonces, nos concentramos en la presentación de experiencias nacionales e internacionales, desde el sector público y privado, que exponían por una parte el panorama de la conversión bajo las especificaciones DCI del sector cinematográfico comercial y de las majors, y por otra parte, la problemática situación del sector independiente y monopantalla para asumir los altos costos de la conversión de manera autónoma, sin la intervención y apoyo público. En aquella ocasión, también nos acercamos a las nuevas modalidades de distribución y exhibición surgidas gracias a las tecnologías digitales y sus lógicas de consumo a través de internet, y la demanda de renovación en las formas de llevar contenidos a los usuarios y en el modelo de negocio cinematográfico para esta nueva ventana.

La segunda conferencia se dio en un momento en el que la digitalización cinematográfica experimentaba una fase con una significativa multiplicación de pantallas digitalizadas y una ratificación de la necesidad de incrementar esquemas de apoyo público y modelos de negociación alternativa, para que el sector independiente pueda participar de una manera más equilibrada en la digitalización conforme a los estándares técnicos internacionales y al modelo de negocio a través del pago de Virtual Print Fee-VPF. Asimismo, se han incrementado las plataformas de contenidos cinematográficos por internet como ventanas complementarias para la circulación de obras que encuentran limitado su acceso a las pantallas en salas, o que ven en la red una posibilidad de llegar a nuevos usuarios de nuevas maneras.

En este contexto se enmarcaron las intervenciones de esta segunda versión, a través de las cuales profundizamos en los avances de la digitalización en la distribución y exhibición, en el modelo de negocio basado en el VPF, en el papel que desempeña la figura del integrador para las negociaciones, en estudios de caso exitosos de digitalización para la distribución y exhibición de contenidos, así como en el conocimiento de diversos sitios online y su experiencia como negocio tanto en el ámbito nacional como internacional.

Esperamos que las presentaciones y las reflexiones que recogemos en estas memorias sirvan como catalizador para pensar desde el sector cinematográfico nacional e internacional, así como desde la política pública, en las estrategias más convenientes para incorporarnos de manera dinámica en la digitalización en beneficio de todos los agentes del sector de la industria, y con el propósito de ofrecer un mayor acceso del público a una oferta más amplia y diversa.

# CONFERENCIAS & Sesión de preguntas

Octubre 11

# Cine digital: factores determinantes y desarrollo del mercado a nivel global.



**David Hancock** (*Reino Unido / UK*)

Analista Senior en jefe del área de cine de IHS Screen Digest.

**Resumen:** En esta conferencia se presenta un panorama de la digitalización mundial, desde su surgimiento hasta su avance a 2012, explicando las razones que motivaron su puesta en marcha (2005-2006) y su progresivo crecimiento según diferencias regionales y de mercado de la industria cinematográfica mundial. El conferencista explica el surgimiento de las especificaciones DCI, modelos de digitalización con tecnologías alternativas (e-cinema), la implementación del modelo de negocio VPF, el rol que ha jugado el 3D en la digitalización y el surgimiento de contenidos alternativos con el advenimiento del cine digital. Además, dedica un apartado a la descripción de los apoyos públicos y las iniciativas privadas que se han desarrollado en varias partes del mundo. La conferencia se cierra con algunas recomendaciones para asumir la digitalización en el menor tiempo posible, insistiendo en la necesidad de articulación y agremiación de los sectores involucrados.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

19

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** Podría decirse que existe un declive de la asistencia de los espectadores a películas en 3D a diferencia de la afluencia del principio. ¿Quizás con un mejoramiento técnico del 3D, pueda volver a repuntar la asistencia, y siga teniendo mayor incidencia en la digitalización que el 2D?

**David Hancock:** En realidad no se ha presentado una reducción en la cantidad de público que va a ver 3D. Lo que se ha presentado es una reducción en las proporciones de 3D a 2D, porque tenemos ahora más 2D. En el caso del mejoramiento de la tecnología 3D, claramente va a mejorar, y por eso se están haciendo películas a velocidades mayores, con más cuadros por segundo, como por ejemplo *El Hobbit*, 2012, Peter Jackson y *Avatar 2*, 2015, James Cameron. Vamos a tener avances en tecnología que van a hacer que mejore el 3D. Probablemente en algún punto ni siquiera se van a necesitar las gafas, no sabemos muy bien cómo pero posiblemente va a pasar. No creo que tengamos menos público que vaya a ver 3D, lo que está pasando es está seleccionando mejor qué quiere ver en 3D y qué no. En ese sentido, la parte creativa es mucho más interesante y por eso los avances tecnológicos están dirigiéndose hacia ese lado, probablemente contra de lo que el mercado quisiera. Vamos a necesitar nuevas tecnologías para soportar estos nuevos avances efectivamente, pero no estoy de acuerdo con la afirmación de que ha habido una disminución de la asistencia del público a ver películas en 3D.

**P:** Al parecer, Estados Unidos es el que ejerce la mayor presión para la digitalización de las pantallas con el fin de poder concentrar más sus contenidos, específicamente la producción de los grandes estudios. ¿Por qué deberíamos pensar solamente en un sistema de digitalización estándar como el de Estados Unidos creyendo que es una mejor oferta de contenido, a diferencia de países que tienen otras formas de digitalización, como por ejemplo la India?

**D.H.:** Los Estados Unidos estaban detrás del proceso, y efectivamente fueron los grandes estudios los que firmaron los contratos de VPF, tal como explico en mi presentación. No obstante, voy a intentar explicar porqué se da la concentración de contenidos de Hollywood asociada con los estándares del DCI. En países como Brasil, Argentina y Francia –a diferencia de la India cuya producción es inmensa- no se cuenta con la cantidad de contenidos suficientes para sostener el e-cinema que tienen los indios.

Más o menos el 90% del contenido cinematográfico está para el formato estándar DCI y si intentamos sumarnos a otro sistema estándar, por ejemplo, el de China o el de India, estaríamos condenando a los cines a menor oferta de contenido, lo cual no funciona para su sostenibilidad. El asunto del estándar se discutió mucho en los Estados Unidos, y al final haciendo proyecciones de mercado, se decidieron por el DCI. Considero que hay un mito de los malos de Hollywood, pero no lo veo así, es realmente un negocio que funciona de manera racional. Por ejemplo, en Europa hay productores, directores, gente del medio y representantes en general que se han sumado al sistema DCI aunque tengan sus reservas. Si uno quisiera ir en contra de esto –muchos lo han intentado, incluso la Comisión Europea-, la solución no sería irse al e-cinema de India o China. Ese es mi punto de vista.

**P:** ¿Cuál es la perspectiva de pantallas digitalizadas en Latinoamérica para los próximos diez años?

**D.H.:** No contamos con diez años para hacer la conversión al digital, para ser honesto, sólo contamos con dos. Les voy a decir por qué, y de hecho por eso estoy aquí. Dentro de un año los contratos VPF no van a existir, ni en Estados Unidos ni en Europa. Estos contratos tienen un límite de tiempo, y si no se suscriben en ese límite no van a haber nuevos contratos de VPF. Es la situación en la que estamos ahora, dado que para el 2015 no va a haber más 35 mm y para el 2013 no va a ver más 35mm en Estados Unidos. De hecho, en Holanda y en Suecia ya no hay 35 mm. No podemos decir, bueno listo, sigamos trabajando con 35 mm. No, no es posible.

Llegamos a tener miles de billones de pies de película de 35 mm procesada, casi cinco veces la distancia de la tierra a la luna. Esa era la cantidad de película se fabricaba al año. Pero para este año (2012) ha bajado globalmente a tres billones de pies. Esto ha reducido los costos, pues la producción de película de 35 mm es costosa y no la película no es un producto infinito. Así que los estudios van a dejar de funcionar con el 35 mm. En el Reino Unido ya están en ese proceso y cuando esto ocurra no se va a lograr hacer película en 35 mm para satisfacer sólo al 1.3 % de las pantallas del mundo que seguirían con este formato. Si reducimos la impresión de las películas todos vamos a ganar. El objetivo final es deshacerse del 35 mm, por esa razón, no tenemos diez años para digitalizar, tenemos hasta que pare el VPF, 12 a 15 meses, en realidad. No he visto los contratos de los estudios, pero esa es la apuesta, entonces hay que hacerlo ya.

Mirando el lado positivo, es algo que se está haciendo en todas partes alrededor del mundo, por ejemplo en Asia, en Indonesia, en Filipinas donde es muy complicado hacer contratos VPF, se logró hacer un trato con los estudios. Singapur, Hong Kong y Taiwán, Macao, lo han hecho, se han aproximado a esta situación porque han visto su necesidad y urgencia. No se trata entonces de decir, "Hollywood es el malo que nos está imponiendo algo", sino de pensar en cómo hacerlo todos juntos. Cuando entendamos esto, veremos que el tiempo que queda es muy poco, y que ahora es el momento de tomar la decisión, estemos en el punto en que estemos. Por eso me parece importante esta segunda conferencia de digitalización, como un punto de partida que permita evaluar en qué punto estamos, y sepamos que tenemos 15 meses para hacer algo, y con ese referente diseñar un plan. En América Latina existen muchas pequeñas salas y exhibidores, lo ideal sería entonces que se juntaran para ver si es viable digitalizarse a través del VPF, y así empezar a moverse para buscar la manera más adecuada para digitalizarse, pues es lo que se tiene que hacer.

**P:** ¿Cuál es la perspectiva del cine digital en cuanto al cambio de resolución de proyección 2K a 4K?

**D.H.:** No vamos a tener que cambiar de 2K a 4K, ambos sistemas están en el mercado. Sony tiene pequeñas células en Latinoamérica de 4K, pero el estándar que va a través del Global Standard Process maneja tanto 2K como 4K. Ahora Sony tiene el 16% del mercado, y más o menos el 10% es 4K. Tenemos más o menos 24.000 proyectores 4K y más o menos 60.000 proyectores 2K. No estamos moviéndonos de 2K a 4K, ambas son opciones en el mercado.

**P:** ¿Cuál ha sido el sacrificio que se ha tenido que hacer específicamente en contenidos que tienen que ver con cine independiente?. A través del modelo VPF y de la imposición de las especificaciones DCI y de los grandes estudios, ¿ha habido algún sacrificio de los contenidos independientes, Art house y de las películas nacionales?

**D.H.:** Nada se ha sacrificado.

## El modelo VPF para Latinoamérica



### Guillaume Thomine Desmazures (*Francia-España*)

Director para España y Latinoamérica de la compañía integradora Arts Alliance Media.

**Resumen:** Presentación sobre Arts Alliance Media como empresa integradora VPF para la exhibición y otros servicios en el mercado de la digitalización cinematográfica. Entre los puntos principales, se expone cómo funciona el modelo VPF para los exhibidores y los distribuidores, a través de la figura del integrador (Third Party Integrator), y se resalta la importancia del mismo como la forma de negociación que permite a los primeros recuperar buena parte de la inversión en los equipos de proyección digital, y a los segundos, un ahorro significativo por la disminución del costo en producción y tráfico de las copias, en comparación con el 35 mm. Se subraya la necesidad de una rápida implementación del modelo VPF para la digitalización de las salas en América Latina, con el fin de sacar provecho del retorno que se obtiene a través del mismo.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** Usted habla de acuerdos con distribuidores independientes o con estudios pero, ¿qué pasa con las salas de los exhibidores independientes que no hacen parte de ninguna cadena?

**Guillaume Thomine:** Hace poco firmé un acuerdo en España con veinte salas, veinte salas es poco para nuestros modelos, pero a mí me encanta porque podemos dar ese modelo a todos. También he firmado con ACEC en España que son 75 salas, compuesto por ocho exhibidores independientes que han negociado en grupo y cada uno ha firmado su contrato individual.

Para nosotros en AMM la única forma de que los exhibidores independientes aprovechen el VPF es asociándose como un grupo que quiere ir al digital al mismo tiempo. No significa firmar exactamente el mismo acuerdo en las mismas condiciones, significa presentarse a los grandes estudios con un número mayor de salas dispuestas a ir juntas en el modelo VPF, con el fin de mutualizar entre los exhibidores y nosotros como empresa el VPF. En ese sentido se trabaja con la unión de todos los cines como un súper cine gigante, y desde este súper cine se redistribuyen de forma equitativa los VPF a cada uno de los exhibidores para lograr que ningún sala quede por fuera de la negociación a través de VPF. Esa es una primera respuesta a la pregunta.

Considero que adscribirse al modelo VPF es una obligación dado que es urgente

digitalizarse, aunque reconozco que es difícil, pues en un poco injusto tener tan poco tiempo. En Europa hemos tenido cinco años para llegar a esto, ustedes en Colombia y América Latina sólo cuentan con un año y medio desde ahora para digitalizarse. La ventaja que tienen es que pueden comprobar por los casos de Estados Unidos, Europa y otros territorios, que es una realidad y no una fantasía, que es algo real y que hay que pasar por esto. La segunda ventaja es que el Box Office, los incrementos de recaudación en Latinoamérica son mucho más altos que por ejemplo en España y en Francia donde han disminuido.

Mi recomendación es, primero unirse y entender la urgencia de esto. Nosotros en AAM no podremos hacer nada si no tenemos un número significativo de salas para presentar a los grandes estudios. Estamos hablando más o menos de unas doscientas.

Si en Colombia hay 89 pantallas de pequeños exhibidores comerciales e independientes, nos tocará intentar llegar con 89 salas juntas a las distribuidoras. Lo que quiero decir es que si cada uno va por su cuenta es un fracaso seguro. Si vamos unidos, sumando todas las salas independientes, va a ser difícil –por la cantidad- pero tenemos por lo menos una oportunidad. Y la tercera forma de contestar la pregunta, es que tienen que tener una ayuda del gobierno para financiar y es lo que estamos trabajando ahora mismo en otros territorios de Latinoamérica. Pues para organizar a los exhibidores hay solo una entidad que puede hacer esto de una forma muy eficaz y es el gobierno organizando y ayudando a financiar la digitalización.

**P:** Algunos de los pequeños exhibidores, hemos estado tratando desde hace 3 o 5 años de lograr ese tema de la digitalización y de ver cómo hacerlo unidos. En Colombia existen tres grandes cadenas - Cinépolis, Cinemark y Cine Colombia- que no tienen ningún problema con la digitalización, y el resto somos los pequeños y los independientes que sumamos las 89 pantallas como lo señalaban antes. Pero necesitamos que el Ministerio de Cultura de Colombia piense en un mecanismo para ayudarnos a digitalizar para poder lograrlo.

**G.T.:** Nosotros como integradora privada tenemos que hacer posible el acceso a VPF muy rápidamente, con el fin de que los exhibidores independientes y pequeños también tengan derecho a los VPF. Insisto en que si llegamos a Hollywood con veinte salas será un fracaso, pero si llegamos con todas las salas pequeñas e independientes, y si a eso se suma que tengan la ayuda del gobierno colombiano, para pensar en una digitalización al final del año (2013), es posible que los estudios lo consideren. Sólo de esa manera una empresa como la nuestra se podría pegar a dicha negociación.

**P:** ¿El modelo VPF que ustedes tienen firmado con estos tres estudios no es para Colombia?

**G.T.:** Colombia es un territorio que tenemos activado para el VPF, entonces sí que es para Colombia.

**P:** ¿Con dieciséis estrenos significa que el VPF que ustedes están ofreciendo es de alrededor 1000 USD por estreno?



**G.T.:** Por cuestiones de confidencialidad en los contratos, no puedo comunicar el valor exacto el VPF. Lo que puedo decir es que según el número de copias cobras este dinero en determinado número de años. A lo que nos comprometemos como empresa integradora es a rembolsarles un monto de dinero según estos criterios, pero no puedo dar un valor como tal.

**P:** Con respecto a los exhibidores independientes ¿manejan un contrato alternativo? ¿opera la condición de que no se pueden estrenar películas o contenidos que no tengan acuerdos con Arts Alliance Media?

**G.T.:** Obviamente todos los contenidos tienen que pagar algo. Pero justo antes de contestar esa pregunta, hemos averiguado los números del mínimo de pantallas que tenemos que tener para federar y obtener el VPF y funciona súper bien a partir de 70 pantallas. Entonces si tenemos las 89 federadas estamos seguros de tener el VPF para ellos.

Respecto al tema de los contenidos, los distribuidores que no pagan VPF no pueden estrenar, dado que si decides acceder al modelo VPF y hacer que las distribuidoras majors paguen algo significativo, es necesario poner todos los esfuerzos para firmar con todos los proveedores de contenidos.

**P:** ¿Podrías establecer una relación de porcentajes entre lo que le corresponde al exhibidor, al distribuidor y a la compañía en la negociación del VPF a través de ustedes como integradores?

**G.T.:** Lo que puedo decir es que tenemos un tope, podemos rembolsar hasta un máximo por sala. En principio, hemos comprobado los precios aquí en Colombia, y si financian ustedes mismos el coste de los equipos, lo podremos rembolsar hasta el 100%. Eso quiere decir que los costos que tiene que asumir de manera individual el exhibidor son el coste de la financiación, de la instalación, de las obras de infraestructura en la sala, de la red de Internet para poder conectarse remotamente. De modo que hay un costo del total del digital que tiene que ser asumido por el exhibidor, y hablamos más o menos de un 20% del total de los costos y el 80% se asumiría a través de los VPF.

**P:** ¿Existe la posibilidad de cobrar VPF anterior a la firma de contrato con Arts Alliance Media?

**G.T.:** No, hay que firmar un contrato con nosotros primero y luego se puede cobrar el VPF. Se puede intentar cobrar un VPF directo pero les digo desde ya que es un camino que es eterno, que les va a hacer perder mucho dinero y sobre todo mucho tiempo.

**P:** Ya hay treinta salas independientes en Colombia que tienen digital, que hicieron ya su inversión, y que se han visto obligadas a traer el digital, no tanto por ser rentable, sino por la presión del mercado ¿los equipos ya instalados van a cobrar algo para el VPF?

**G.T.:** Sí, todos los equipos que son DCI -Christie, Nec, Barco y los servidores Doremi, GLC, Dolby- lo pueden hacer. Lo único es que no reembolsaremos estos equipos con su valor de nuevos, sino que haremos una depreciación. Si has hecho una financiación por ejemplo a diez años, y si estos equipos tienen ya diez años, te reembolsare el 80% del coste de los equipos como nuevos. Para que entren en el acuerdo VPF, es necesario

suministrar facturas, fechas de instalación, y a partir de eso haremos la diferencia entre la fecha de instalación de los equipos y la fecha de firma del contrato con el exhibidor, para determinar el monto que podremos reembolsar según la depreciación lineal.

**P:** La mayor preocupación para nosotros, los pequeños exhibidores, es que sólo representamos aproximadamente el 1% del mercado nacional de la exhibición en Colombia y ello puede dificultar mucho nuestra subsistencia y el paso a la digitalización. Por otra parte, todavía no tenemos un mecanismo para agremiarnos rápidamente, lo cual también es un punto crítico. Además, todavía no tenemos una ayuda del gobierno para saber cómo proceder. No obstante, dada la urgencia, a muchos nos toca pensar en cómo tener lo más pronto posible un equipo digital –con o sin la ayuda de un integrador o del gobierno– para sobrevivir.

**G.T.:** Entiendo perfectamente que la situación es problemática, así como creo lo han entendido los demás expositores de la conferencia. Hemos enviado un mensaje muy claro. Para hacer acuerdos VPF a través de nosotros, como empresa integradora, necesitamos primero, un número de salas, segundo, un número de copias por cada sala, y tercero, la tipología de salas y sus condiciones físicas, con el fin de determinar cuánto VPF podríamos manejar para esas salas reunidas. Si el número de VPF nos permite pagar el 100% de la inversión, perfecto, y lo hacemos cuanto antes, porque no tenemos mucho tiempo. Si llegamos a un 60% del costo, habrá que ir a pedir al gobierno una ayuda 20%, 30% o 40%. Obviamente, ustedes los pequeños exhibidores que decidan unirse, también tendrán que pagar una contribución. Por ejemplo, en el caso en que se financien ustedes mismos, imagino que será la tasa de interés de tendrán que pagar a su banco.

Pero no podemos hacer nada, no podemos tomar ninguna decisión si no tenemos un grupo consolidado, pues si siguen cada uno por su cuenta no podrán acceder al VPF. Si hay una solidaridad de ustedes, como por ejemplo lo que han hecho los exhibidores en Holanda, tendrían un poder de negociación con integradores, fabricantes de equipos digitales, etc. Es más fácil llegar a acuerdos si compran ochenta o cincuenta proyectores, pues lograrán un mejor precio, que si sólo van a comprar un proyector o dos. En esos términos podría ser posible acceder al VPF. Lo único que necesitaríamos ahora es consolidar un grupo, con la programación de cada sala, y los datos del tipo de sala. Les pregunto entonces, con quienes de ustedes, los pequeños exhibidores, podría hablar para estudiar la posibilidad y quien de los exhibidores se va a hacer cargo.

**P:** ¿Cuál ha sido el sacrificio que se ha tenido que hacer específicamente en contenidos de cine independiente?. A través del modelo VPF y de la imposición de las especificaciones DCI y de los grandes estudios, ¿ha habido algún sacrificio de los contenidos independientes, Art house y de las películas nacionales?

**G.T.:** Esa pregunta revela un miedo otra vez al VPF, un prejuicio de que sólo ha sido un modelo inventado por los norteamericanos para favorecerse a sí mismos. Pienso que hay que erradicar esta idea. El modelo VPF es el único modelo hoy en día que permite digitalizarse. Es un modelo privado y ayuda a todos los contenidos y a todos los cines. El VPF ha sido inventado por los americanos, es cierto, pero no es un modelo que favorece más a un gran estudio que a una distribuidora pequeña, eso hay que tenerlo muy claro. Yo tengo firmado en España con todas las distribuidoras independientes películas pequeñísimas que están encantadas de pagar un VPF normal, pues también saben que se están ahorrando miles de euros al no hacer copias en 35mm.

# La invención de un nuevo modelo VPF para todos: La experiencia de Países Bajos



## Ron Sterk (*Países Bajos*)

Director de la Asociación de Exhibidores de los Países Bajos y del Programa Cinema Digital.

**Resumen:** Presentación de la experiencia de digitalización de las salas de cine en Países Bajos a través de la conformación de La Asociación de Exhibidores de los Países Bajos y del proyecto Cinema Digitaal, con el apoyo del Instituto Nacional Holandés de Cine. El modelo VPF, a través de la figura del integrador, y el trabajo en colectivo facilitó el éxito del proceso de digitalización en Holanda y la salvación de algunas salas que estaban en riesgo de desaparecer, especialmente salas de arte y ensayo, y las localizadas en áreas rurales. La negociación en colectivo permitió la disminución de costos, al adquirir en masa la dotación tecnológica tanto para los grandes complejos como para las pequeñas salas, y aplicar un modelo de VPF ajustado al perfil de cada sala. La digitalización ha permitido un aumento en los estrenos y la circulación de contenido alternativo e independiente favoreciendo la taquilla. Se concluye que el éxito del modelo en el caso de los Países Bajos consiste en la conjugación de las iniciativas de los agentes del sector -distribuidores y exhibidores- y el apoyo estatal, que permite subsidiar la digitalización de las salas independientes y más pequeñas.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** En el caso de los Países Bajos ¿el gobierno ha apoyado al integrador o han tenido otro tipo de apoyos para poder migrar al digital?

**Ron Sterk:** En nuestro caso, del apoyo que obtuvimos del gobierno, usamos el 60% para el funcionamiento de la empresa y de la infraestructura de Cinema Digitaal. El 40% lo usamos en el esquema de recuperación de los costes de la digitalización, como si fuera un VPF. Lo hicimos así, porque dentro de la asociación de exhibidores había muchos cines que no exhibían películas de estreno, por lo que el VPF que se recaudaba de estos cines comerciales, no hubiese sido suficiente para cubrir a las salas más pequeñas.

**P:** Dentro de las conferencias se ha hablado de tratos con fabricantes de equipos digitales, ¿qué tipo de acuerdos se manejan con fabricantes en el caso de Holanda?

**R.S.:** Nosotros no hicimos un arreglo con los fabricantes, lo que hicimos fue un trato con la empresa integradora, Arts Alliance Media-AAM y ellos compraron los equipos. En principio intentamos comprar los equipos directamente, pero el precio que teníamos

que pagar por 500 proyectores era mucho más alto que si lo hacíamos a través de Arts Alliance Media. Lo que hicimos fue utilizar su poder de negociación para llegar a equipos un poco más accesibles.

**P:** ¿Cuál estiman ustedes que será la vida útil de los proyectores instalados, y cómo se va a financiar la compra de otros equipos cuando ya los presentes expiren o sean obsoletos? Si ya no se va a tener el modelo VPF, ¿Cómo se va a financiar luego la adquisición de nuevos equipos digitales?

**R.S.:** Esta es la pregunta del millón de dólares. De hecho nos dijimos que no volveríamos a hacer esta conversión al digital, que la haríamos una vez y ya. Compramos un equipo que tiene diez años de garantía, entonces estamos seguros que va a funcionar durante diez años. Es algo que los estudios exigen y en diez años el negocio va a ser completamente diferente y probablemente vayan a haber nuevas técnicas, nuevas maneras de hacer dinero y probablemente los precios van a bajar mucho. Diez años atrás, en el 2002, justo después de la presentación de la primera película digital, no teníamos ni idea de qué iba a ocurrir en los primeros diez años. No sabíamos siquiera que nos tendríamos que digitalizar. Volví a mi oficina y me dijeron, prepárense que en tres o cuatro años vamos a estar todos digitalizados. En ese momento nos equivocamos pues sólo tuvimos los estándares del DCI cuatro años después. Creo entonces que en realidad no sabemos qué va a pasar en estos diez años. Tenemos efectivamente que prepararnos para eso, pero primero tenemos que resolver los problemas actuales antes de pensar ahora en lo que pasará dentro de diez años, porque el mundo será completamente diferente en diez años. La digitalización está cambiando todo. Habrá un problema pero seguramente habrá una solución.

27

**David Hancock:** Efectivamente, el equipo de proyección digital tiene garantía de diez años, mantenimiento anual y diagnóstico. Está construido bajo los estándares DCI para tener esa duración. No debemos preocuparnos porque vaya a ser obsoleto, pues no lo será en ese término. Lo que sí puede pasar, es que la tecnología siga adelante y la máxima frecuencia de cuadros por segundo no pueda ser soportada por algunos proyectores digitales, pero no hay que preocuparse por eso. Lo que sí va a pasar, es que se va a acabar el VPF.

Los fabricantes de equipos están buscando maneras de bajar los costos, igual ya están bajando. Un ejemplo, es el proyector digital láser. Mientras la bombilla de un proyector digital normal puede durar 1000 horas, la bombilla del láser va a durar 30.000 horas. Eso significa que si se adquiere un proyector láser puede durar alrededor de 30 años, y se ahorran los costos del cambio de bombillas.

Lo que se está tratando de hacer es que la próxima generación de equipos digitales sea más efectiva. Su compra puede tomar treinta años, pero esos equipos van a necesitar menos mantenimiento y van a ser más efectivos. Los fabricantes entienden este problema, saben que de cinco a diez años van a haber nuevas invenciones, y que tienen que volver a hacer equipos, y que las salas van a tener que volver a comprar equipos. Pero eso ya lo están previendo, de manera que más adelante los costos puedan ser mucho más bajos y sea posible una digitalización razonable.

**P:** ¿Cuál ha sido el sacrificio que se ha tenido que hacer específicamente en contenidos de cine independiente?. A través del modelo VPF y de la imposición de las especificaciones DCI y de los grandes estudios, ¿ha habido algún sacrificio de los contenidos independientes, Arthouse y de las películas nacionales?

**R.S.:** En el caso de Holanda, donde normalmente tenemos muchos estrenos en las tres ciudades principales, y dado que el VPF resulta más bajo que el precio que los distribuidores pequeños normalmente tienen que pagar por una copia de 35mm, hemos podido exhibir más películas, incluso algunas por primera vez, y en diferentes ciudades y teatros.

Antes teníamos cinco copias, ahora tenemos diez o quince, y así se puede hacer más dinero con más copias. Otra cosa, es que vamos a experimentar con películas nuestras independientes, para poner un esquema, un mismo día de la semana, por ejemplo los miércoles. Nos interesa hacer el experimento de mostrar las mismas películas en todo el país, al mismo tiempo, de manera que el público pueda agendarse para ver la misma obra en todas las salas de cine. Antes teníamos sólo tres o cuatro copias al mismo tiempo. Ahora tenemos la posibilidad de poner la misma película en cincuenta ciudades a la misma hora, una misma tarde, una misma velada para todos, y eso abre muchísimas posibilidades. Nuestro plan de VPF hace que eso sea posible. No tenemos que pagar quinientos o seiscientos euros. Sólo tenemos que pagar un VPF de treinta o cuarenta euros que nos permite mostrar la misma película en cincuenta sitios a la vez. Eso logra una gran flexibilidad en el sistema.

Considero que adscribirse al modelo VPF es una obligación dado que es urgente.

# El cambio al digital: problemas industriales y culturales. El caso de Francia



## Sylvie Corréard (Francia)

Delegada general de DIRE- Distributeurs Indépendants Réunis Européens.

**Resumen:** La presentación destaca el importante papel de la política pública francesa en materia de regulación y apoyo para la digitalización en Francia, y la articulación que ha tenido con los diferentes agentes de la industria. Se señala que entre los objetivos más importantes se encuentran: mantener las salas de cine en todo el país, asegurar la transición más rápida posible para evitar la interacción de las dos fases (35mm coexistiendo con el digital), proteger el equilibrio económico entre los operadores del sector (grupos e independientes) y preservar la diversidad. Para llevar a cabo el proceso de digitalización, dicha política tiene dos vertientes: una de regulación, a partir de una ley que regula el VPF y refuerza la solidaridad inter profesional y el otorgamiento de subsidios para exhibidores pequeños. Se concluye que la intervención estatal ha sido fundamental para un balance positivo en la digitalización, tanto en la amortización de los equipos -debido al significativo volumen de películas-, como en el mejoramiento económico del sector y en el no cierre de salas de cine. Se estima que de las 4500 salas existentes en Francia todas estarán digitalizadas para 2013.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

29

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿Cuál estiman ustedes que será la vida útil de los proyectores instalados, y cómo se va a financiar la compra de otros equipos cuando ya los presentes expiren o sean obsoletos? Si ya no se va a tener el modelo VPF, ¿Cómo se va a financiar luego la adquisición de nuevos equipos digitales?

**Sylvie Corréard:** En Francia estamos trabajando en esto, porque va a ser un problema tanto para los exhibidores, que ya se digitalizaron una vez, como para el tema de las ayudas del gobierno, dado que lo que ya hicieron una vez, no lo van a volver a hacer. También es una incógnita en el caso de los distribuidores, porque por ejemplo, nosotros en DIRE consideramos que el VPF ha sido una buena ayuda para los distribuidores independientes.

Es una gran pregunta, saber qué haremos cuando ya no tengamos el VPF, pues creemos que probablemente va a ser más fácil para los grandes estudios tener una alta presencia en todas las salas de cine, dado que no les va a costar mucho volver a hacer otra copia de una película, lo que puede afectar las películas distribuidas por los distribuidores independientes. Ahora estamos trabajando en saber qué haremos en ese caso, pensamos que la respuesta es que tiene que haber leyes y reglas para regular esto. El único inconveniente que veo, es que la situación de Francia -quien tiene reglamentación para regular el VPF- es muy diferente a la de otros países. De hecho, en muchos países de Europa las cosas funcionan diferente, el caso de Francia siempre ha sido especial. No obstante, La Comisión Europea no quiere que la digitalización

siga funcionando como lo ha hecho hasta ahora. El hecho de que en Francia tengamos 40% de subvenciones del gobierno, es una suerte, pero no sabemos esto cuánto va a durar.

**P:** ¿Podrías ampliar un poco más en qué consiste la regulación del estado francés en relación con el VPF?

**S.C.:** La regulación del VPF en Francia hace parte de una ley, pero comparto con Guillaume de AAM que ha sido fundamental el trabajo en conjunto del sector. De hecho el sector trabajó en la ley. A partir de la ley, el sector se juntó para discutir, firmar contratos y encontrar soluciones en conjunto, incluyendo la proyección de cuándo dejar de pagar el VPF. Considero además que fue positivo que dos de los actores de la industria cinematográfica –exhibidores y distribuidores- habláramos y conociéramos más cómo funcionaba el otro, cómo es su modelo económico. Así nos dimos cuenta de que el gremio de los exhibidores tenía que organizar entrenamientos para los exhibidores más pequeños, dado que les implicaba mayor dificultad hacer el cambio hacia lo digital. Organizaron talleres, donde también participamos los distribuidores y diseñamos muchas cosas de manera conjunta para asumir el cambio.

**P:** ¿A través de qué mecanismo hacen la recolección en Francia del dinero de los impuestos por el acceso a Internet? ¿Cómo funciona este nuevo impuesto?

**S.C.:** El impuesto a internet fue una ley que sacó el gobierno francés en 2011. Se decidió crear un nuevo impuesto. Eso tiene su precedente. En los últimos treinta años, empezó con los canales privados de televisión. El gobierno dijo, cualquier compañía que esté haciendo dinero a través del cine o con el cine tiene que pagar. Eso fue lo que hicieron. Al comienzo era mucho más fácil, pues era el estado el que les daba las licencias y los permisos a las compañías de televisión. Entonces por ejemplo, cuando Canal Plus fue instalado, tuvo que pagar una alta cantidad de dinero para el cine. Hoy en día no es la misma historia, porque en el caso de Internet son compañías mundiales y no necesitan licencias ni permisos del estado, es diferente, pero logramos sin embargo sacar esta ley y el nuevo impuesto. Creemos que no va a durar mucho y estamos esperando una respuesta de la Comisión Europea en Bruselas para ver qué pasa.

**P:** ¿Cuál ha sido el sacrificio que se ha tenido que hacer específicamente en contenidos de cine independiente?. A través del modelo VPF y de la imposición de las especificaciones DCI y de los grandes estudios, ¿ha habido algún sacrificio de los contenidos independientes, Arthouse y de las películas nacionales?

**S.C.:** Hasta ahora pienso que nada se ha sacrificado. Ese es entre comillas el milagro del VPF. Inclusive al comienzo los distribuidores independientes no querían pagarlo. Estaban felices con la digitalización, pues no iban a tener que pagar más por las copias de las películas, se estaban ahorrando una buena cantidad de dinero al no tener que pagar esas copias tan costosas de 35 mm. Sin embargo, rápidamente entendieron la importancia que tenía pagar el VPF. Pues aunque seas pequeño o grande, la gente tiene que pagar el mismo precio por la entrada a un cine para ver la película, y en ese sentido están en el mismo nivel. Pero si no se pagara un VPF, y además fueras un gran distribuidor, sería mucho más fácil tener películas en las salas, que para los distribuidores más pequeños. Entonces hasta ahora pienso que el VPF no ha perjudicado la distribución de películas independientes. La pregunta es qué va a pasar después del VPF. Pero hasta el momento los contenidos han estado bien para los independientes y para las películas que no son norteamericanas.

# CONFERENCIAS & Sesión de preguntas

Octubre 12



# Exhibición digital y sistemas de negociación en Colombia

## **Gilberto Gallego (Colombia)**

Vicepresidente Ejecutivo y Comercial de Cine Colombia.

## **Alexandra Villamizar. (Colombia)**

Responsable de la Digitalización para Cine Colombia.

**Resumen:** La exposición contempla dos temas: el estado de la conversión tecnológica a la digitalización cinematográfica en Colombia, y los sistemas y formas de negociación que se están llevando a cabo en el país. Para ello se presentan algunas cifras sobre el progreso de la conversión del parque exhibidor en Colombia, se exponen en detalle las formas de negociación entre exhibidores y distribuidores, se describe el modelo VPF y se explica el papel que desempeña el integrador. Por último, se describen algunos aspectos técnicos importantes implicados en la digitalización, señalando algunas de las ventajas y desventajas de dicha conversión tecnológica.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

32

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** En la presentación de Cine Colombia se mencionan proyectores láser, ¿ya se han implementado en el mercado y existen en Colombia? ¿Ya los tiene algún exhibidor?

**Alejandra Villamizar:** Los proyectores láser que hasta el momento han mostrado los fabricantes Christie y Barco son prototipos que están desarrollando con tecnología láser. Están mirando a ver cómo funcionan sus proyectores, pero la tecnología láser todavía tiene que desarrollarse más, y además tienen que bajar los costos, pues en este momento comprar un equipo láser sería absolutamente absurdo por los altos precios. Christie mostró su proyector, en una pantalla de 16 metros de ancho, lograron presentar 14 foot- lamberts en 3D, fue algo que gustó muchísimo, pero la misma gente de Christie dijo que era algo que en cinco años más estaría disponible en el mercado.

**P:** ¿Como está haciendo Cine Colombia la negociación del VPF?

**A.V.:** Estamos hablando directamente con los estudios, es lo único que les puedo decir.

**P:** ¿Cuáles son los retos que afrontan los realizadores frente a estas tecnologías a la hora de producir una película para exhibición digital?

**A.V.:** Pienso que para los realizadores el cambio al digital les ha facilitado mucho la vida, porque en estos momentos todo el proceso de hacer una película es completamente digital. Las cámaras son digitales, toda la post producción se está haciendo en servidores, en computadores, es completamente digital. Lo único que faltaba era la exhibición de

estas películas en el mismo formato, entonces pienso que es cuestión de aprovechar esa ventaja y sacarle el mayor provecho posible. La tecnología digital en la exhibición se reduce únicamente a seguir las especificaciones del DCI, y es mucho más barato, mucho más sencillo y llega a mucha más gente.

**P:** ¿Podrían cuantificar los costos de todas las cosas adicionales que supone digitalizarse y que no están dentro de las especificaciones DCI?, ¿todo lo que tiene que ver con software, mantenimiento, KDM, entre otros?

**A.V.:** Cuantificar los costos de todo esto es complicado. Podemos contarles nuestra experiencia desde Cine Colombia. En este momento tenemos el 57% de las salas digitales en Colombia, y hemos asumido la digitalización de los complejos de manera progresiva. Por ejemplo, en un complejo en el que tenemos 12 salas, hemos digitalizado 8 e íbamos instalando uno a uno los proyectores dependiendo de la capacidad financiera para asumir la instalación. Después nos dimos cuenta que por la cantidad de salas digitales en un mismo complejo, era muy dispendioso cargar una a una el contenido, la pauta, los tráilers, pero para poder instalar un servidor central, teníamos que hacer una conexión de red en las casillas de proyección, y esa conexión es costosa. Antes no lo teníamos que hacer, pero para llegar a los proyectores digitales teníamos que tener una conexión de Internet de banda ancha lo mejor posible, y en el país ese servicio todavía es muy costoso. Conectar todas las salas de cine es algo que en este momento estamos evaluando, pero sabemos que tenemos que hacerlo porque un computador por naturaleza tiene que estar conectado en red y eso son los equipos de proyección digital, son computadores, entonces son valores que se nos han incrementado.

33

Con los equipos de proyección en 35mm no se tenía que pagar al fabricante una garantía extendida, porque uno sabía que el equipo iba a funcionar y los repuestos mecánicos se podían conseguir en talleres locales. Pero cuando se daña un proyector digital, una tarjeta que cuesta 4.000 o 5.000 dólares, a uno le toca pensar en pagar una garantía extendida al fabricante para que le proporcione esos repuestos. Adicionalmente, hay que pensar que uno tiene que sacar la información de esos equipos digitales, tiene que empezar a enviarla a los distribuidores. Antes al distribuidor no le interesaba qué proyector de 35mm tenía el exhibidor, nunca le preguntaban a uno ni siquiera la marca, era de 35mm y punto. Con los equipos de proyección digital uno tiene que mantenerlos informados de qué servidor, proyector, marca, modelo, número de serie tiene para que ellos generen los KDM. También tenemos que informar qué versiones de software tenemos en cada uno de los equipos para que ellos revisen si uno está cumpliendo la norma o no, y así puedan determinar si le van a enviar a uno la película. Entonces todos esos son costos adicionales, que la verdad es muy complicado cuantificarlos pues todavía estamos en ese proceso.

**P:** ¿Podrían dar un ejemplo de porcentajes que estipula el VPF tanto para el exhibidor, el distribuidor como para el integrador?

**Gilberto Gallego:** Voy a tomar el ejemplo de un equipamiento digital, vale 10 o vale 100 pesos. Según ese valor de referencia, los porcentajes se establecen según una relación de acuerdo a la participación en cada territorio. En el caso colombiano, dependiendo de cada estudio que tenga una participación en un mercado, se hacen unas proyecciones numéricas y se acuerda, por ejemplo que el 50% de esos 10 pesos lo van a asumir los

estudios a través de la negociación del VPF. Los porcentajes restantes, se estipulan con el resto de los que utilicen el equipo, por ejemplo, el exhibidor asume el 40 % y el 10% le corresponde a quienes usen ese equipo. No es una proporción exacta y depende del país. En el caso colombiano por obvias razones son negociaciones privadas entre cada circuito y los correspondientes estudios.

**P:** ¿Cuánto se cobra en promedio por un film bajo el sistema VPF?, ¿el KDM se abona por separado?

**G.G.:** Para mayor claridad, una copia digital de acuerdo al volumen de copias que usted saque para distribución oscila entre 600 o 950 dólares. Por ende el VPF debe ser un reflejo de eso. El KDM es distinto, es aparte. Lo que usted debe hacer es una serie de adecuaciones tecnológicas para poder implementar los KDM, y la manera en que se va desarrollando tecnológicamente el KDM, pero no tiene un costo, cuando usted hace el arreglo con el distribuidor o el productor ellos le entregan a uno el KDM que es la llave virtual de la copia y permite su proyección.

# Plataformas digitales para cine y la industria cinematográfica



## Tilman Scheel (Alemania)

Fundador y director de Reelport y Europe's Finest.

**Resumen:** La exposición gira en torno a dos proyectos: Reelport y Europe's Finest. Reelport es una plataforma online para la emisión de cortometrajes en la cual han participado más de 40.000 directores con más de 52.000 cortometrajes para 80 festivales internacionales. Dicha plataforma opera además las plataformas de internet de los principales mercados de cine y televisión, así como de filmotecas y bibliotecas en todo el mundo. Europe's Finest, es una distribuidora de clásicos del cine en digital, que trabaja en la mayoría de los casos con entidades culturales y educativas, y salas de arte y ensayo en Europa, con el fin de poner a disposición de las salas digitalizadas el patrimonio fílmico. Estas dos experiencias paralelas en el mercado de la digitalización constituyen alternativas que demuestran que la digitalización y las nuevas oportunidades que se generan están no sólo al servicio de la oferta comercial sino también de contenidos independientes y alternativos.

35

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** En el caso del contenido que distribuyen a través de su distribuidora y de su plataforma de internet ¿cómo funciona el tema de los formatos de exhibición?, ¿cómo se maneja la parte de permisos y de derechos?

**Tilman Scheel:** En mi calidad de distribuidor diría que los formatos en los que se exhiben las películas en las salas dependen de la negociación entre el exhibidor y el dueño de los derechos. Actualmente estamos hablando de DCP's como formato para exhibición, pero no necesariamente se necesitan DCP's para exhibir. En nuestro caso, trabajamos mucho con Europa Oriental y básicamente en muchos de sus teatros y festivales podemos exhibir en Blue-Ray. Como productor de tecnología, recomiendo que se decidan por el formato que quieran mientras el dueño de los derechos esté de acuerdo. En nuestra distribuidora Europe's Finest cuando recibimos un requerimiento para un tipo de formato diferente, lo consultamos con el dueño de los derechos. La decisión frente a la licencia y al material tiene que ver con el dueño de los derechos. Yo diría que las aproximaciones varían dependiendo del que tiene los derechos. Por ejemplo los distribuidores franceses casi nunca dan el permiso para Blue-Ray, los escandinavos casi siempre, así que depende. Pienso que para pantallas pequeñas podría ser suficiente con el Blue-Ray, pero es algo que se tiene que discutir con el distribuidor. Creo que no es una cuestión de tecnología, si no que tiene que ver más con los derechos. ¿Eso contesta a su pregunta?

**P:** ¿Qué limitantes como exhibidor colombiano tengo para tener contenidos de su empresa y exhibirlos en mi sala de cine?

**TS.:** No es posible hacer eso en este momento. Las licencias dependen del territorio y están sujetas en este momento al territorio europeo. Pero si usted me dice que tiene un interés, podemos hablar, todo puede ser posible.

**P:** Trabajo en la Cinemateca Boliviana en la ciudad de La Paz, Bolivia. Cuando veo lo que expone de su catálogo con películas clásicas europeas, pienso en que es una importante opción para el público, para que tengan acceso a películas que de otra manera no podrían ver. ¿Cuál sería el procedimiento a seguir de nuestra institución para poder acceder a los derechos su catálogo?

**TS.:** En Europe´s Finest tenemos derechos sólo para Europa. Pero si tiene un interés en algunas películas en específico, puedo mirar a ver qué negociaciones se podrían hacer para la Cinemateca Boliviana. Por otra parte, lo que sí hacemos indistintamente es proveer tecnología para el desarrollo de plataformas de video on demand. En ese caso no manejamos el tema de los derechos, solamente somos un proveedor de tecnología para distribuidores y mercados de cine en cualquier parte del mundo.

**P:** Tengo curiosidad sobre sus números, sus estadísticas, sobre el tiempo de retorno de la inversión, especialmente estando en un mercado europeo en el que ya existen varias plataformas online para cine, pero en Colombia y en Latinoamérica apenas comienzan.

¿Cuánto tiempo se demoran en recuperar la inversión, no solamente de la tecnología que usan, sino también de los derechos de los contenidos?

**TS.:** Muy buena pregunta. Si hablamos de Europe´s Finest, sinceramente no tenemos un modelo de negocio. El modelo de negocio es financiamiento público. Realmente no creo que la distribución de clásicos o de películas significativas en la historia del cine, pueda ser un gran negocio, y afortunadamente en Europa hay subsidios importantes para la cultura. Si conseguimos dinero por taquilla, pero es una fracción de lo que realmente invertimos en la distribución de las películas, lo bueno es que Bruselas nos financia. Con este tipo de contenidos creo que hay que olvidarse de crear un negocio sostenible. No conozco mucho el caso de Latinoamérica, pero en Europa no hay un productor o distribuidor independiente que pueda vivir sin subsidios. En relación con nuestros servicios de la plataforma, tanto los mercados, como los festivales y los distribuidores nos pagan, y nosotros proveemos un servicio. Para la plataforma no tenemos subsidios públicos, pero dado que es un servicio de video sobre demanda la gente y los clientes específicos pagan para verlos.

**P:** ¿De qué forma han intentado monetizar el contenido de su plataforma de video online?, ¿qué tipo de estrategias están desarrollando para construir comunidades e incrementarlas para que entren a la plataforma?

**TS.:** En el caso del video sobre demanda creo que básicamente no hay estrategias de monetización definitivas. En nuestro caso, más que comportarnos como proveedores de video sobre demanda, lo que hacemos es brindar servicios tecnológicos para plataformas. Por otra parte, actualmente estamos en otros proyectos más pequeños que sí tienen que ver más con lo que usted pregunta. Por ejemplo, en Alemania hay una plataforma que se llama Moviepilot, tiene no sé cuantos seguidores en facebook y hacen dinero, no a través del video sobre demanda, sino con campañas de mercadeo, especialmente para los grandes estudios.

Creo que la mayor parte de las plataformas de video en internet y de streaming hacen dinero más bien a través del mercadeo que por el visionado de los contenidos mismos, como por ejemplo Mubi. Creo que los únicos que consiguen dinero por contenidos son Netflix, pues más que interesarles el tema de crear comunidad, lo que les interesa son las ganancias por el consumo online de las películas. Realmente no conozco ninguna plataforma de video que junte de manera articulada los dos modelos –generar comunidad e ingresos por video sobre demanda- como forma de negocio. Y eso es interesante, pues me parece que lo que prima más ahora para generar ganancias es más el tema de plataformas enfocadas a comunidad, en lugar del video sobre demanda por sí mismo. Ahora con el cine digital, han surgido varias maneras de hacer comunidad. Hay un proyecto muy interesante en Holanda y creo que hay dos en Europa que tienen que ver con cine digital, donde básicamente lo que hacen es crear una comunidad online, a la que se le muestran películas para que voten por la que ellos consideran que se debería proyectar en las salas de cine y luego la película ganadora es la que se exhibe. Todos esos proyectos son nuevos, de manera que en este momento me parece que no hay una única forma o modelo de negocio para el cine online. Sobre la sostenibilidad de estos modelos, no sé qué tan exitosa sea, creo que es muy temprano para decirlo.

**P:** En el caso de ustedes en Europe´s Finest, ¿qué costos adicionales tiene el proceso de la distribución en digital de las películas para salas bajo la norma DCI, además de los que ya conocemos?

**TS:** El único costo adicional es el VPF. La verdad hemos tenidos grandes ahorros. Los costos son duplicar el DCP si hace falta más de uno, lo que equivale a unos 200 o 300 euros, que es mucho menos si lo comparamos con los 800 o 1000 euros que costaba una copia en 35mm. Luego está el tema del transporte del DCP. Hay distintas maneras de transportarlo, ya sea satelital, redes, por correo, pero todas éstas son más baratas que transportar una copia en 35mm. La ventaja más grande que tenemos, es que como trabajamos en muchos idiomas, las versiones subtituladas podemos incluirlas en un mismo disco, con lo cual nos ahorramos mucho. De manera que además del VPF, que para el caso de nuestros contenidos de tipo histórico y de clásico no tiene que pagarse, no hay costos adicionales.

# Indyon: una iniciativa para la exhibición independiente



## Linitth Aparicio (Colombia)

Productora general de Calle Luna Producciones S.A.  
y de la plataforma online INDYON.TV.

**Resumen:** La presentación se enfoca en Indyon, sitio colombiano online de VOD cuyo objetivo es constituirse como un canal de exhibición en internet de obras de cine independiente colombiano y latinoamericano. El proyecto se basa en una iniciativa privada de varios productores independientes y está hecho 100% en Colombia desde su tecnología, diseño y contenido. Su lema es ¡Viva la independencia! y ofrece propuestas audiovisuales independientes que creen más memoria que entretenimiento.

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿Cuánto cuesta actualmente ver una película online en Indyon?

**Linitth Aparicio.:** Las obras en este momento no cuestan más de cinco euros. El precio está establecido inicialmente de acuerdo al productor. Nosotros ponemos un tope y el productor es el que de acuerdo a lo que le sugerimos, escoge el precio de su obra. Ahora vienen una cantidad de obras que no exceden los dos euros, que es lo que va a ser el común denominador en términos de precios en la página.

**P:** ¿Esta página la pueden ver en todas partes?, ¿no tiene la limitación de que sea solamente para Colombia?.

**LA:** La página se puede ver en todo el mundo, pero hay películas que por sus efectos en los contratos de derechos tienen restricción en ciertos territorios, entonces se tiene la posibilidad de geo bloqueo. De manera que la página se puede ver, pero la película no. Entonces de acuerdo al tema contractual se establece la parte geográfica y el precio.

**P:** Más que una pregunta, quiero felicitarlos porque han hecho el trabajo más difícil –pues lo tecnológico de alguna manera ya está inventado– que es llegar a conseguir las películas e implementar un modelo de negocio. Hay muchos modelos de monetización que no he visto en plataformas europeas y creo que en el caso de Colombia y América Latina podemos encontrar puntos de equilibrio mucho más cerca de lo que muchas otras plataformas han tenido o están previendo tener.

**LA:** Para complementar tu comentario, desde la experiencia que hemos tenido, que ha sido un poco complicada, dado que no tenemos un presupuesto enorme para hacer una gran plataforma con múltiples desarrollos, nos ha tocado ir paso a paso. Si vez nuestra página, es muy sencilla, comparada con algunas plataformas europeas, tiene los elementos básicos para que los espectadores puedan acceder a los contenidos. Con toda la proyección de las

actividades que vienen hemos ido previendo cada elemento técnico. Conuerdo contigo respecto a lo que dices sobre la monetización, pues hemos hecho un trabajo bien largo en el tema de generar ideas en ese sentido, especialmente porque queremos que los productores independientes se beneficien. Nosotros siempre trabajamos con el productor de la forma más creativa para ver formas de generar ingresos para los contenidos. Ahora estamos pensando por ejemplo en tarjetas pre-pago, tú puedes regalar tarjetas prepago para ver las películas, comprarlas en lugares como tiendas, librerías, tiendas de discos y acceder también al contenido de otra forma.

**P:** ¿Hace cuánto están al aire?, ¿cuántas personas han visitado la página desde que inició?

**LA:** El lanzamiento oficial fue el 13 de septiembre de 2012 y hasta ahora –octubre de 2012- tenemos 21.000 visitas, y tenemos activos más o menos 1.200 usuarios que tienen un promedio de visita en tiempo de 15 minutos.



# Cine digital: tecnologías, alternativas y retos



## Mauricio Álvarez Mesa (Alemania- Colombia)

Investigador asociado del Instituto Fraunhofer y la Universidad Tecnológica de Berlín

**Resumen:** En la exposición se describen varios formatos de tecnología alternativa al DCI que van desde el E-cinema, que no tiene un estándar específico y cuyo uso es marginal excepto en India y China, pasando por recientes avances en video digital, en especial, el nuevo estándar HEVC y sus aplicaciones en video de muy alta definición. Se describe su uso como alternativa de alta calidad y bajo costo comparado al cine digital convencional.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Sesión de preguntas:

40

**Pregunta:** ¿Cuáles son los desafíos que enfrenta el espectáculo cinematográfico en las salas de cine, dado que ahora se han multiplicado los dispositivos domésticos que permiten que la gente pueda ver en su casa con una calidad maravillosa de imagen?. La otra pregunta tiene que ver con nuevos códecs de video digital ¿Cómo va a ser la penetración en el mercado para los códecs de video, en el negocio del cine digital?

**Mauricio Álvarez:** La primera pregunta es una buena pregunta, y realmente no tengo la respuesta, pues no estoy en el negocio de la exhibición en salas de cine. Pero desde el punto de vista técnico y desde mi experiencia como espectador, pienso que para que el cine se mantenga como espectáculo en salas de cine, tiene que seguir siendo la mejor experiencia de calidad de imagen posible. Estaba discutiendo con algunos conferencistas sobre la ventaja del cine a diferencia de otros formatos. Actualmente está el tema de que las películas por lo regular se entrenan en salas de cine y es allí donde la gente va y las conoce. Pero pienso que esto no deja de ser una restricción artificial, necesaria probablemente en el mundo de los negocios, pero digo que es una restricción artificial en la medida en que la calidad del video digital aumente y se llegue al punto de tener una calidad muy alta en casa, entonces al espectáculo cinematográfico en salas le tocará plantear algo más. Ahí está el reto, en qué va a dar adicional la sala de cine.

Por otro lado, el asunto no es estrictamente técnico y la gente no solo va a cine porque el cine tiene una gran calidad, sino que entran otros factores de tipo humano y social, y es que la gente va al cine porque es un evento, porque posibilita el encuentro con otras personas, etc. Entonces todos esos factores adicionales que tiene ir a la sala de cine los mantendrá. La gente que ve video en la casa lo seguirá haciendo como lo hace ahora. Cómo cambiará la relación entre uno y otro, creo que nadie lo sabe. Esa es una de las cuestiones centrales que planteo en mi presentación, si antes no había una experiencia de calidad de imagen mejor que ir al cine, qué pasará ahora con los nuevos formatos que de alguna manera desafían eso, ya que actualmente contamos con la posibilidad de tener una calidad de la experiencia visual

similar o mejor que a la de la sala de cine en casa, ¿eso cómo cambia todos los factores?. Es una pregunta abierta.

Respecto al nuevo formato de compresión de video digital, HEVC, puedo decir que se expedirá como estándar internacional a principios del próximo año (2013), y a partir de ahí los fabricantes empezarán a hacer productos. Se estima que de manera similar a cómo pasó con el H.264 casi diez años atrás, aparecerán reproductores. Se está hablando de una extensión de Blue Ray para un Blue Ray de 4K. Nosotros en el Instituto estamos trabajando con la agencia europea de televisión *European Broadcasting Union*, y ellos por ejemplo están pensando en cine digital en 4K a 20 megabit por segundo. Hemos hecho unas pruebas iniciales para ver si es posible, y es uno de los objetivos que tienen en televisión. Entonces existe ya un interés de esas televisiones de utilizar este formato en televisión digital, el 4K, en los próximos meses.

**P:** ¿Tienen algún comparativo entre el cine en 35mm y los demás formatos de video de alta definición, que permita establecer diferencias claras?.

**M.Á.:** Desde el punto de vista de la imagen se han hecho muchos estudios para intentar establecer cuál es la calidad y las características de la imagen que tiene el 35mm, y de qué manera podrían equipararse o superarse con un formato digital. En esos estudios se ha encontrado que existen algunas características que no es posible imitar o superar del 35 mm, como por ejemplo, la distribución aleatoria de los granos que permite que se exprese un tipo de información visual o la textura del color. En el caso del video digital, que se vale de una malla cuadrada de píxeles, no puede lograrse esta misma información visual, pues se cuenta con limitaciones inherentes al formato digital, que permanecen por más que se aumente la resolución de color o la resolución de la cantidad de píxeles, o la cantidad de cuadros por segundo etc. Hay unas limitaciones del formato digital que simplemente permanecerán.

Se pueden encontrar varios estudios que concuerdan en que si se toma una copia nueva de 16 mm es equivalente a 2K y una copia nueva de 35mm a 4K. Dichos experimentos se han hecho bajo ciertos parámetros, en condiciones de laboratorio y con un proyector y una pantalla en condiciones ideales. Ahora, mucha gente dice que la mayoría de las copias que nosotros hemos visto toda la vida en cine estaban tan degradadas que son incluso inferiores al 2K, por eso cuando la gente va ahora a ver el cine digital en 2k, lo ve como algo maravilloso, porque siempre había visto una imagen llena de rayas, copias muy malas y desde proyectores en mal estado. De manera que parece que por lo regular las personas no pudimos disfrutar realmente de lo que es la calidad como tal del 35mm. La realidad es que no hay vuelta de hoja, la producción de 35mm a gran escala terminará y el 35mm se convertirá en algo de nicho para aquellas personas que encuentran en ese formato su único medio de expresión, entonces seguirán existiendo cámaras, seguirá existiendo un rollo muy caro, pero mantendrá una condición de nicho, esa es la palabra para ello.

Por otra parte, uno de los objetivos de mi presentación era mostrar que hay muchos factores que inciden en la calidad de la imagen, de manera que no se trata de algo así como el 2K versus el 4K, porque puede haber una proyección en 4K en malas condiciones. La experiencia de buena calidad de la imagen depende de muchas cosas, por ejemplo, de la sensibilidad del ojo a la luminosidad, que cambia respecto a cómo esté iluminada la sala, y que es un cambio no lineal. De manera que no es sólo el formato, sino otras condiciones como la iluminación del recinto e incluso la reflectividad de la pantalla, que si no están bien reguladas pueden hacer que una proyección, por ejemplo en 4K, sea mala. Desde ese punto de vista, se trata de reconocer todos los factores determinantes en la calidad del cine digital y saber qué consecuencias tienen. No se trata de mantener una discusión con el formato de 35mm, pues

evidentemente el formato de 35mm tiene unas propiedades bien conocidas, algunas de ellas inimitables. El formato de cine digital será el formato de ahora en adelante, y tiene unas propiedades y unas limitaciones que es necesario reconocer desde el punto de vista de los realizadores y de los exhibidores para poder potenciar esa experiencia cinematográfica en el público.

**P:** ¿Sería posible en la lógica del DCI y el Digital Cinema Package-DCP que impera actualmente, hacer por ejemplo el cambio de códec de JPEG 2000 a HEVC, conservando las mismas normas de seguridad? Al parecer el códec HEVC tiene una tasa de transferencia de los datos muchísimo menor, lo cual podría ser ventajoso a la hora de la transmisión y distribución de los archivos digitales, y más aún cuando el soporte físico tiende a desaparecer.

**M.Á.:** ¿Para qué le interesa hacer el cambio del códec dentro del paquete DCP, si quiere mantener todo el sistema de Cine Digital igual?. Voy a intentar responderme a mí mismo esta pregunta. En las aplicaciones de cine digital se trabaja a unas tasas de transmisión muy altas para generar una calidad suficiente. Todavía no se han hecho comparaciones entre el códec JPEG 2000 y el HEVC, posiblemente aparezcan en próximos meses. Si hablamos de tasas de transmisión muy altas, por ejemplo las que superan los 250 megabits, quizás a esas tasas de transmisión y calidades tan altas se podrían ganar algunas ventajas. Por ejemplo, obtener la misma calidad con mayor compresión, eso beneficiaría escenarios alternativos de transmisión por internet que posibiliten hacer alta definición-HD e incluso 2K o 4K por debajo de 20 megabit por segundo. De esta manera se facilitaría que el mismo contenido esté disponible para gran parte de la población mundial en un tiempo relativamente razonable. Me parece que es por el lado de la transmisión por internet, por donde empezarán las cosas. En ese caso, la gente que tiene aplicaciones de video bajo demanda podría decidir usar este tipo de códec para subir la calidad manteniendo la cantidad de bits igual, o tener más canales utilizando la misma tasa de transmisión. Yo lo veo más por ese lado. En ese sentido, se potenciaría mucho más la alta calidad a través de Internet de lo que tenemos ahora. En esta conferencia algunos participantes mencionaban que hacen streaming de HD a 2 megabit por segundo con el códec H.264. Si esto se hace para una pantalla relativamente pequeña está bien, pero en una pantalla mucho más grande se empezarán a ver los efectos de la compresión. Pienso que será posible pronto hacer 4K por Internet a tasas de bit relativamente razonables, y en cuanto a las especificaciones DCI y los formatos que se usan en el DCP creo que seguirán por su lado con JPEG 2000, no creo que tengan ninguna razón técnica para cambiarlo.

# Noruega: El primer país completamente digitalizado



## Jørgen Stensland (Noruega)

Director de consultorías para digitalización audiovisual. Film & Kino.

**Resumen:** La presentación destaca los principales aspectos que hicieron posible que Noruega fuera el primer país en digitalizar por completo sus salas de cine. Entre las cuestiones tratadas están las primeras iniciativas, la importancia de la intervención pública, el rol del modelo VPF y los efectos de la digitalización en el incremento de los ingresos por taquilla, el aumento y la diversidad de los contenidos, así como en la positiva recepción del público, quien especialmente en las provincias, ha encontrado en el cine una de las formas de entretenimiento y socialización por excelencia.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿Qué importancia tiene o tuvo el gobierno en el paso al digital en Noruega?, ¿qué tan determinante fue el apoyo del gobierno para este cambio?

**Jørgen Stensland:** Empezamos a hablar de esto nosotros mismos desde Film & Kino, y el Ministerio de Cultura entró en 2005 para trabajar en la digitalización. Una de las primeras cosas que surgieron en la digitalización, era poder proteger a las salas de cine más pequeñas que no resultaban comercialmente interesantes para los distribuidores y en este caso decidimos que trataríamos por igual a todos los actores. De manera que había salas grandes, salas pequeñas dentro del plan de arranque. No podíamos sólo pensar en digitalizar primero a los más grandes y luego a los pequeños, dado que no teníamos el tiempo suficiente para hacerlo, sólo contábamos con un año para cambiar las cosas. Así que todas las salas de cine estuvieron involucradas. Al principio contamos con un 25% de fondos públicos, y otros dineros públicos adicionales provenientes de las municipalidades dado que ellos tienen salas de cine y pagaron el 80% para sus salas. Lo importante es que siempre hubo compromiso político, regional y nacional, lo cual fue clave.

**P:** Tengo una pregunta en cuanto a las estadísticas que expones en tu presentación. ¿Por qué se ha dado el incremento en las entradas en las salas más pequeñas?

**J.S.:** El incremento en los cines más pequeños se debe principalmente a que se exhiben más que todo películas para niños, casi todas de Disney. Por otra parte, me gustaría agregar que con esto de la digitalización muchas personas en Noruega pensaban que el cine arte iba a sufrir, pero lo que hemos visto es que ha subido un poco, no mucho, pero un poco por encima de las otras películas, en otros territorios de Europa.

**P:** Usted afirma que con la digitalización aumentó el número de pantallas y también la diversidad de fuentes de adquisición de las películas. ¿Se dio más diversidad dentro de la distribución?

**JS:** Sí, yo diría que hay un poco más de diversidad y de proyecciones. Por ejemplo, con estrenos de películas de los grandes estudios, con la copia en digital tienes más posibilidades de proyección en mayor número de ciudades.

Para terminar, quiero aprovechar para llamar la atención sobre lo que muchos de los conferencistas han dicho sobre la urgencia de la digitalización. Es un tren que ya salió de la estación, pueden escoger en este momento entre montarse o verlo pasar.

## Balance de la digitalización en América Latina

**Mesa de trabajo de autoridades cinematográficas latinoamericanas**

(Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Colombia, México, Venezuela)

## Panorama de la digitalización en América Latina

**Yenny Alexandra Chaverra (Colombia)**

Dirección de Cinematografía. Ministerio de Cultura de Colombia.

**Resumen:** En la exposición se presentan datos parciales sobre la digitalización de algunos países de América Latina. Se exponen en cada caso las iniciativas locales y las acciones en materia de política pública que se han desarrollado para contribuir a la digitalización. Se describen los principales retos que presenta la digitalización atendiendo a las especificaciones DCI, especialmente para el sector más débil financieramente en América Latina, y los puntos críticos del proceso en la región. Por último, se expone el proyecto "Plataforma de coordinación regional para la distribución audiovisual" que consiste en una iniciativa regional para generar una plataforma de distribución de cine latinoamericano en internet.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Políticas públicas y digitalización de salas en el Brasil

**Glauber Piva (Brasil)**

Director de la Agência Nacional do Cinema-ANCINE.

**Resumen:** Glauber Piva describe el estado de la digitalización en el Brasil y el programa de incentivos públicos para la digitalización que lleva a cabo ANCINE (Agência Nacional do Cinema) a través de su programa Cinema Perto de Você. Dicho programa estimula a los integradores brasileños por medio de ofertas de crédito con intereses negativos y favorece al sector de la exhibición mediante cinco iniciativas: líneas de crédito e inversión, el proyecto Cinema de Cidade, medidas de exoneración tributaria, sistemas de control de taquilla y la digitalización del parque exhibidor. Dentro de las cifras presentadas, se estima que a través de dicho programa estén digitalizadas para 2015 unas 1400 salas.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

# Argentina: Democracia audiovisual. Programa de digitalización de salas

## Ariel Direse (Argentina)

Coordinador del programa de digitalización de salas cinematográficas.  
Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales INCAA

**Resumen:** Se describe la estrategia del INCAA (Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales) para lograr una digitalización total de salas en la Argentina, a través de la articulación de distintas instancias gubernamentales para hacer posible el proceso desde la dotación de los equipos hasta la asistencia financiera a las empresas exhibidoras registradas. El piloto del programa se inició con la entrega de equipos en comodato a 50 espacios INCAA y para el 2013 se sumarán 100 salas bajo el programa de recuperación de salas, y unas 642 empresas exhibidoras tendrán posibilidad de acceder a créditos blandos. Con esta propuesta integral se pretende digitalizar la totalidad de salas en la Argentina de manera directa por parte del Estado.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿Si escuché bien, en el caso de Argentina no van a promover el VPF?

**Ariel Direse:** No quiere decir que estemos en contra del VPF, si no que es algo que no promueve el estado. En nuestro caso, lo van a tener que hacer los distribuidores en conjunto con los exhibidores. Si nosotros como estado estamos llevando adelante un programa mediante el cual facilitamos la digitalización de las salas de cine, consideramos que el modelo VPF no sería necesario, pero quien quiera participar del VPF de manera independiente está en libertad de hacerlo.

**P:** ¿Cuánto tiempo lleva Argentina desde el gobierno, invirtiendo en el proceso de digitalización de las salas de cine?

**A.D.:** En realidad es un proceso muy largo, que se fue desencadenando muy rápidamente. La gestión se comenzó a hacer desde el gobierno de Néstor Kirchner, y ahora con el segundo mandato de la presidente Cristina Fernández de Kirchner, hemos llegado a un momento de profundización de las políticas públicas. En estos últimos dos años (2011-2012) hemos llevado adelante políticas públicas basadas en el fomento de la televisión nacional terrestre y este año (2012) estamos impulsando las políticas públicas destinadas a la digitalización cinematográfica y a lo que llamamos la convergencia digital. El punto de la convergencia digital es importante, pues para poder trabajar en todo lo que va a ser en el futuro la convergencia digital, Internet es un paso que todavía estamos estudiando. Si bien en la Argentina estamos cobrando impuestos sobre el *video on demand* y eso va al fondo del fomento cinematográfico para fomentar las obras, todavía no tenemos una legislación sobre Internet, y es para nosotros un paso pendiente, estamos en ese camino.





English version  
**2012**





# 20<sup>th</sup> International conference on film digitalization

Progress and Initiatives in the National and International Film Sector

**October 11th and 12th**  
**Hemiciclo Universidad Jorge Tadeo Lozano**  
**Bogotá-Colombia**

# PRESENTATION\*

The Film Division of Colombia's Ministry of Culture, with the support of Jorge Tadeo Lozano University and the French Embassy, organized the Second International Conference on Film Digitization, with the purpose of providing continuity to the ongoing discussion concerning the challenges that film digitization poses to the audiovisual industry both in Colombia and abroad, especially in the fields of distribution and exhibition.

In the first conference, which took place in November 2011, our greatest interest was to understand the process of transition to d-cinema and its implications for both commercial and independent exhibition and distribution. Back then, we focused on the presentation of national and international experiences, both in the public and private sector, which discussed, on the one hand, the perspectives of conversion under DCI specifications imposed by the commercial film industry and major film studios, and, on the other hand, the struggle of the independent film sector and single-screen theaters to take care in an autonomous way of the high expenses that conversion implies, when there is no public intervention and support. On that occasion we also surveyed the latest forms of distribution and exhibition, which have emerged thanks to digital technologies and their internet-based consumption logic, as well as the demand for new ways to bring contents to users and the business model the film industry requires in this new context.

The second conference took place at a time when film digitization was going through a phase marked by significant multiplication of digitized screens and the need for increased forms of public support and alternative negotiation strategies, so that the independent film sector may participate in a more balanced way in film digitization, according to international technical standards and to the business model, through payment of the Virtual Print Fee (VPF). Likewise, Internet-based movie content platforms have increased as complementary windows for the circulation of works that have a limited access to theater screens, or those that see in the net a possibility to reach new users in new ways.

With this context in mind, the presentations in this second version of the conference allowed for a deeper discussion of the advances in digitization both in distribution and exhibition, of the VPF-based business model, of the role that third party integrator plays in negotiations, of case studies of successful digitization for content distribution and exhibition, as well as familiarization with several online sites and their business experience both locally and internationally.

We hope that the presentations and discussions we gather in these proceedings serve as catalysts for further reflection --on the part of the local and international film industry, as well as public policy makers--, on the most convenient strategies to dynamically insert ourselves in film digitization, for the benefit of every agent involved in the industry, and with the purpose of providing greater access to a wider, more diverse offer for audiences.

\*Traducción al inglés por Diana Escobar

# PRESENTATIONS & Question and answer session\*

October 11th

\*Traducción al inglés por Juan Guillermo Ramírez

# D-Cinema: Global Market Development, Key Issues, and the end Of 35mm



**David Hancock** (UK)

Senior Principal Analyst. Film and Cinema. IHS Screen Digest

**Abstract:** This lecture presents an overview of digitization in the world, from its emergence to its current situation in 2012, explaining the reasons that motivated its implementation (2005-2006) and its continuous growth, according to regional and market differences in the global film industry. The lecturer explains how DCI specifications arose, alternative digitization models (e-cinema), the implementation of the VPF business model, the role that 3D has played in digitization and the emergence of alternative content. Additionally, he describes some public funding and private initiatives around the world. Finally, some recommendations to implement digitization as soon as possible are offered, insisting on the need to articulate and unite the sectors of the industry involved.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

51

## Q&A Session:

**Question:** It could be claimed that there is a decrease in audiences for 3D movies, unlike the higher numbers from earlier on. Maybe after improving 3D technically, is it possible to increase attendance again, maintaining a level of incidence on digitization higher than 2D?

**David Hancock:** Actually, there has not been such a decline in 3D movie attendance. What has in fact decreased is the 3D to 2D ratio, because we have more 2D now. As for improving 3D technology, it will clearly show improvement, and that's why movies are being produced with increasingly higher rates, with more frames per second, like Peter Jackson's *The Hobbit* (2012) and James Cameron's *Avatar 2* (2015). We will have technological advances that will make 3D better. Probably at some point you won't even need glasses; we don't know quite well yet how, but it will happen. I don't think we have lower audiences for 3D movies, what's happening is that people are being more selective as to what they want to watch in 3D and what they don't. In that sense, the creative part is much more interesting, and that's why technological advances are being made in that direction, probably against the market's wishes. We are going to need new technologies to support these new advances effectively, but I don't agree with the claim that there has been a decrease in audiences to watch 3D movies.

**Q:** Seemingly, it is the US that has been pushing the hardest for screen digitization, in order to be able to better concentrate their contents, specifically major studio

productions. Why should we consider only one standard digitization system, like that of the US, as if it had better content to offer, as opposed to other countries that have alternative forms of digitization, such as India?

**D.H.:** The US was in fact behind the process, and it is true that it was the major studios that signed the VPF agreements, as I have explained in my presentation. Nevertheless, I will try to explain next why contents associated with DCI specifications have concentrated in Hollywood studios. In countries such as Brazil, Argentina, and France –unlike India, where production is enormous—there is not enough content to support e-cinema like there's in India.

Around 90% of cinema content is produced for the DCI specifications, and if we try to join another standard system, such as that of China or India, we would be subjecting theaters to reduced content offer, which hinders their sustainability. The issue of the standard was heavily discussed in the US, and finally, after market projections were made, they decided to adopt DCI. I think there's a myth that people in Hollywood are the bad guys; I don't see it that way. It is actually a business that works very rationally. For example, in Europe, there are producers, directors, people in the business, and managers in general that have joined the DCI system, even if they have their reservations. If one were to go against it –many have tried, even the European Commission--, the answer would not be Indian or Chinese e-cinema. That's my position.

**Q:** What is the outlook for digitized screens in Latin America in the next ten years?

**D.H.:** We don't have ten years for digital conversion, to be honest; we have two years at most. I'll tell you why, and in fact that's why I am here. In a year, the VPF agreements will no longer exist in the US or in Europe. These agreements have a time limit, and if they're not executed within that limit there will be no new VPF agreements. This is where we are now, since by 2015 35mm will no longer exist, and in 2013 it will be gone from the US. In fact, in the Netherlands and Sweden you can no longer find 35mm. It is no longer an option to say, well, then, let's keep working with 35 mm. No, it's not an option.

At some point we had thousands of billions of feet of 35mm processed film, almost five times the distance from the Earth to the Moon. That's how much film was being made per year. For this year (2012), however, it has gone down globally to three billion feet. This has reduced costs, as 35mm film production is expensive and film is not an infinite resource. So studios will stop using 35mm. In the UK, they're already in this process, and when this happens, it will be impossible to keep making 35mm film to satisfy only 1.3% of the screens worldwide that will keep this format. If we reduce film printing we all win. The final goal is to get rid of 35mm, and that's why we don't have ten years to go digital; we have until the VPF stops, 12 to 15 months, really. I have not seen the studio agreements, but these are the stakes, so it needs to be done now.

Looking at it on the bright side, this is happening all over the world, for example in Asia, in Indonesia; in the Philippines, where it is very complicated to sign VPF agreements, a deal was made with the studios. Singapore, Hong Kong, Taiwan, Macao, they all have done it; they have approached this situation because they see it as necessary and urgent. It's not, then, about saying, "Hollywood is the bad guy, imposing things on us," but about thinking how to do it together. When we understand that, we'll see that we have very little time left, and that now is the time to make a decision, regardless of where in

the process we are now. That's why I think this second conference on digitization is important, as a starting point that allows us to assess where we are, and to know that we have 15 months to do something, and with that in mind, to come up with a plan. In Latin America, there are a lot of small theaters and exhibitors; it would be ideal, then, for them to get together to see if it's viable to go digital through the VPF, and to start working to find the best way to go digital, since that's what needs to be done.

**Q:** What is the outlook for d-cinema regarding the change from 2K to 4K resolution?

**D.H.:** We won't have to change from 2K to 4K; both systems are currently in the market. Sony has small 4K cells in Latin America, but the standard imposed by the Global Standard Process works with both 2k and 4k. Right now Sony has 16% of the market, and about 10% is 4K. We have around 24,000 4K projectors and about 60,000 2K projectors. We're not going from 2K to 4K; both are an option in the market.

**Q:** Have there been sacrifices specifically in terms of content that has to do with independent film-making? Through the VPF model, and the specifications imposed by DCI and major studios, has there been some sacrifice in independent content, Art house and national films?

**D.H.:** Nothing has been sacrificed.

## The VPF Model for Latin America



### **Guillaume Thomine Desmazures** *(France-Spain)*

Director of Arts Alliance Media (AAM) for Spain and Latin America

**Abstract:** A presentation on Arts Alliance Media, a VPF integrator which provides exhibition and other services in the cinema digitization market. Among the main points, the way in which the VPF model works for exhibitors and distributors is presented, through the figure of the third party integrator, whose importance is highlighted as the form of negotiation that allows exhibitors to recover a significant fraction of their investment in digital projection equipment, and saves distributors a considerable amount of money by diminishing costs in production and copy traffic, compared to 35mm. The need for a quick implementation of the VPF model in Latin American theaters is stressed, so as to take full advantage of the return received through it.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

54

### Q&A Session:

**Question:** You have mentioned agreements with independent distributors or studios but, what will happen to independent exhibitors that do not belong to any cinema chain?

**Guillaume Thomine:** I recently signed an agreement in Spain with twenty theaters; twenty theaters is a small number for our models, but I personally love it because we can offer this model to everyone. I have also signed with ACEC in Spain, which has over 75 theaters, and is composed of eight independent exhibitors that have negotiated in group, every one signing their individual contract.

For us at AAM, the only way for independent exhibitors to take advantage of the VPF is by associating themselves as a group that wants to go digital simultaneously. It doesn't mean to sign the same agreement under the same conditions; it means to come to the major studios with a greater number of available theaters willing to go together in the VPF model, so as to turn the VPF into something mutual, between exhibitors and us, as a company. In this sense, we're working with the association of every theater as a giant super cinema, and from this super cinema, we redistribute the VPF to every exhibitor in a fair way, so that no theater is left outside the negotiation through the VPF. That is my first answer to your question.

I think embracing the VPF model is a must, since going digital is an urgent matter, even though I recognize that it may be difficult, as it is somewhat unfair when we have so little time. In Europe, we've had five years to get to this point, in Colombia and Latin America,

you only have one and a half year left to make the transition. One advantage you have is that you can corroborate --given the situation in the US, Europe, and other places--, that this is a reality and not just some fantasy, that this is real and something that you have to go through. The other advantage is that the box office, the increase in income in Latin America is much higher than those of, for example, Spain and France, where income has decreased.

My recommendation is, then, first unite and understand how urgent this is. We at AAM will not be able to do anything unless we have a significant number of theaters to present to major studios. We are talking about two hundred. If in Colombia there are 89 screens by small commercial and independent exhibitors, we will have to try to come to the distributors with 89 theaters united. What I mean is if every theater goes on its own, it will certainly be a failure. If we go united, with all the independent theaters combined, it will be difficult --because it's still a small number--but at least we stand a chance. The third way to answer your question is that you need financial support from the government, and this is what we're trying to do in other countries in Latin America. As it is, there is only one institution that can organize exhibitors in an effective way, and it is the government, working in an organized way, and helping finance digitization.

**Q:** Some of us, small exhibitors, have been trying to make progress for 3 to 5 years in this issue of digitization, and trying to do it united. In Colombia, there are three large cinema chains --Cinépolis, Cinemark, and Cine Colombia--, which have no problem with digitization, the rest of us are small, independent exhibitors, with the 89 screens you mentioned before. But we need the Colombian Ministry of Culture to come up with some mechanism to help us in the process of digitization so that we can get there.

**G.T.:** We, as a private integrator, have to make access to the VPF possible very quickly, so that independent and small exhibitors also have a right to the VPF. I insist on the fact that if we go to Hollywood with twenty theaters, it will be a failure, but if we go there with all the small and independent theaters, and if we add to that the assistance of the Colombian government, so that we can see digitalization as a possibility by the end of the year (2013), then it's possible that they'll consider it. Only in this way a company like ours would be able to be a part of this negotiation.

**Q:** The VPF model that you have signed with these three studios does not work for Colombia?

**G.T.:** Colombia is a country in which we have activated the VPF, so it definitely works for Colombia.

**Q:** With sixteen premieres, does it mean that the VPF you are offering is around 1,000 USD per premiere?

**G.T.:** Because of confidentiality concerns in the agreements, I cannot disclose the exact amount of the VPF. What I can say is that according to the number of copies, you receive that amount in a certain number of years. What we can commit to as an integrator is to reimburse an amount of money according to these parameters, but I cannot give you a specific amount.



**Q:** Concerning the independent exhibitors, is there an alternative agreement? Is the condition that no movie or content may premiere that has not been agreed upon with Arts Alliance Media still in force?

**G.T.:** Obviously every content has to pay something. But before I answer your question, we have determined the minimum number of screens that we have to reach to be able to associate and get the VPF and it works very well starting from 70 screens. Then if the 89 associate, we're sure we'll have the VPF for them. Concerning the contents, the distributors that do not pay the VPF won't be allowed to have the premiere, since if you decide to access the VPF model and have the major distributors pay a significant amount, then it is necessary to make every effort to sign with all the content providers.

**Q:** Could you establish a ratio of percentages among what corresponds to the exhibitor, to the distributor, and to the company in the VPF negotiation, having you as integrators?

**G.T.:** What I can say is that we have a limit; we have a maximum that we can reimburse per theater. In principle, we have checked prices here in Colombia, and if you assume the cost of the equipment yourselves, we can reimburse up to 100% of the cost. This means that the costs that the exhibitor has to assume individually correspond to financing, installation, theater facilities, and internet for remote connection. Therefore, part of the cost of the total of the digitization process has to be assumed by the exhibitor, we're talking about 20% of the total cost, and the remaining 80% would be assumed by the VPF.

**Q:** Is there a chance to collect the VPF before signing the agreement with Arts Alliance Media?

**G.T.:** No, you have to sign an agreement with us first, and then you can collect the VPF. You can try to collect the VPF directly, but I can tell you already that it will take forever; you will lose a lot of money and, above all, a lot of time.

**Q:** There are already 30 independent theaters in Colombia that have gone digital, that have made an investment, and that have been forced to go digital, not so much because it's profitable, but because of market pressure. Will the equipment that has already been installed be able to collect the VPF?

**G.T.:** Yes, all equipment that is DCI –Christie, Nec, Barco, and the Doremi, GLC, and Dolby servers—can do it. If you have financed your equipment over ten years, and if the equipment is already ten years old, I will reimburse 80% of the cost of the equipment as if it were new. To be able to sign the VPF agreement, you need to provide invoices, installation dates, and from that we will subtract the installation date of the equipment from the date of signature of the agreement with the exhibitor, to determine the amount we will be able to reimburse according to linear depreciation.

**Q:** Our greatest concern, as small exhibitors, is that we only represent approximately 1% of the national exhibition market in Colombia, which could certainly affect our subsistence,

as well as our conversion to the digital format. On the other hand, we still don't have a mechanism to unite quickly, which is also a critical problem. Also, we still have not received any orientation from the government in terms of how to proceed. Still, given the urgency of the matter, many of us have had to consider ways to acquire digital equipment as soon as possible –with or without the help of an integrator, or the government— in order to survive.

**G.T.:** I perfectly understand that this is a problematic situation, just as I think the other speakers in the conference have been able to understand how serious it is. We have sent a very clear message. To make VPF agreements through us, as an integrator, we need, first, a number of theaters; second, the number of copies per theater; and third, the types of theaters and their physical condition, so as to determine how much of the VPF we could handle for those theaters combined. If the VPF number allows us to afford 100% of the investment, then great; and we'll do it as soon as possible, because we don't have much time. If we get to 60% of the cost, the government will have to provide the remaining 20%, 30%, or 40%. Obviously, small exhibitors that decide to unite will also have to contribute. For instance, in case you finance yourselves, I imagine that the contribution will be the interest rate that you pay to your bank.

But there is nothing we can do, no decision we can make if we don't have a unified group, because if everyone keeps working on their own, they will have no access to the VPF. If there is solidarity among you, as has happened for instance among exhibitors in the Netherlands, you will have negotiation power with integrators, digital equipment manufacturers, etc. It is easier to reach agreements if you buy eighty or fifty projectors, as you'll get a better price, than if you just go and buy one projector or two. This way it could be possible to access the VPF. The only thing we need now is to consolidate a group, with every theater's programming, and the data for every type of theater. I ask, then, who among you, the small exhibitors, could study this possibility with me, and who among the exhibitors will take charge.

**Q:** Have there been sacrifices specifically in terms of content that has to do with independent films? Through the VPF model, and the specifications imposed by DCI and major studios, has there been some sacrifice in independent content, Art house and national films?

**G.T.:** This question reveals the fear of the VPF again, a prejudice that it is a model invented by Americans for their own benefit. I think we have to get rid of that idea. The VPF model is the only model today that allows for digitization. It is a private model and it fosters all types of content and all types of cinema. The VPF has been invented by Americans; that is true. But it is not a model that favors a major studio more so than it does a small distributor, we have to bear that in mind. In Spain, I have signed agreements with every small, independent film distributor, who are thrilled to pay a reasonable VPF, because they also know that they are saving thousands of Euros by not having to make 35mm copies.

# Coming Up with a New VPF Model for All: The Case of The Netherlands



## Ron Sterk (*The Netherlands*)

Managing Director NVB (Dutch Cinema Exhibitors Association) and the Cinema Digitaal Program.

**Abstract:** A lecture of an experience on digitization in theaters in the Netherlands through the establishment of the Dutch Cinema Exhibitors Association and the Cinema Digitaal Project, supported by the EYE Film Institute Netherlands. The VPF model, through the figure of the integrator, and joint efforts contributed to the success of the digitization process in the Netherlands, and to the salvation of some theaters that were about to disappear, especially art and experimental theaters, and some located in rural areas. A collective negotiation allowed for lower costs, by massively acquiring the technological equipment both for large complexes and for smaller theaters, and applying a VPF model adjusted to the profile of each theater. Digitization has allowed for an increase in new releases and alternative and independent content circulation, which improves box office sales. The conclusion is drawn that the success of this model in the case of the Netherlands resulted from a combination of the initiatives of agents in the industry –distributors and exhibitors–, and government support, which made digitization of independent and small theaters possible.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

58

## Q&A Session:

**Question:** In the case of the Netherlands, has the government supported integrators or has there been alternative forms of support to go digital?

**Ron Sterk:** In our case, from the government's support, we used 60% for Cinema Digitaal's company expenses and infrastructure. We used the remaining 40% to come up with a cost-recovery method for the digitization process, as if it were through a VPF. We did it in this way because within the exhibitors' association there were many cinemas that do not release new movies, so that the VPF collected from these commercial cinemas would not have been enough to cover for smaller theaters.

**Q:** During the conferences, speakers have mentioned deals with digital equipment manufacturers. What kinds of deal have been made with manufacturers in the case of the Netherlands?

**R.S.:** We didn't make deals with the manufacturers; we made a deal with the integrator, Arts Alliance Media (AAM), and they were the ones who bought the equipment. First, we

tried buying the equipment directly, but the price we had to pay for 500 projectors was much higher than it would be if we bought them through AAM. What we did was use their negotiating power to have access to more affordable equipment.

**Q:** What is your estimate of the useful life of the projectors you installed? How is the purchase of new equipment going to be financed once the ones you currently have become obsolete? If you no longer have a VPF model, how is the purchase of new digital equipment going to be financed?

**R.S.** That's the million-dollar question. In fact, we told ourselves we would go through the process of converting to digital only once. We bought equipment that had a 10-year guarantee, so we're sure it will work for ten years. This is something the studios demand, and in ten years the business will be completely different and there probably will be new techniques, new ways to make money and prices are probably going to go down a lot. Ten years ago, in 2002, just after the first digital film was released, we had no clue of what was going to happen in the first ten years. We didn't even know we would have to go digital. I went back to my office and they told me: get ready because in three or four years it will all be digital. At that point we were wrong, since four years later all we had was DCI standards. I think, then, that in fact we don't know what is going to happen these next ten years. We have to get ready for it, but first we need to solve the problems we're currently having before we start thinking about what will happen in ten years, because the world will be completely different then. Digitization is changing everything. There will be problems, but surely there will also be solutions.

**David Hancock:** For sure, digital projection equipment has a ten-year guarantee, which includes annual maintenance and diagnosis. It is built under DCI specifications to last that long. We shouldn't worry that it's going to become obsolete, because it won't in at least that term. What could actually happen is that, as technology keeps moving forward, the highest frame-per-second rate may not be supported by some digital projectors, but that's not something we should be worried about. What is definitely going to happen is that there will no longer be a VPF. Equipment manufacturers are looking for ways to keep costs down, and they are actually going down now. A good example is the laser digital projector. While the lamp in a regular digital projector may last some 1,000 hours, the one in a laser projector will last 30,000 hours. This means that if you buy a laser projector it could last around 30 years, saving yourself the cost of changing lamps. What they're trying to do is make the next generation of digital equipment more effective. It may take 30 years after you buy them, but this equipment will need less maintenance and will be more efficient. Manufacturers understand this problem, they know that for the next five to ten years there will be new inventions, and they will have to create new equipment, and that theaters are going to have to buy the equipment. But they're taking this into account, so that later the costs may be much lower, and so that digitization may be reasonably priced.

**Q:** Have there been sacrifices specifically in terms of content that has to do with independent films? Through the VPF model, and the specifications imposed by DCI and major studios, has there been some sacrifice in independent content, Art house and national films?

**R.S.:** In the case of the Netherlands, where we usually have a lot of new releases in the three main cities, and since the VPF turns out to be lower than the price that small distributors usually pay for a 35mm copy, we have been able to exhibit more movies, some of them even for the first time, and in different cities and theaters.

Before, we used to have five copies, now we have ten or fifteen, so you can make more money with more copies. Also, we will be experimenting with our own independent movies, to showcase them one day every week, let's say Wednesday. We're interested in the experiment of showing the same film in the whole country, simultaneously, so that the audience can organize their agendas to watch the same movie in all the theaters. Before we only had three or four copies at the same time. Now we have the option to play the same movie in fifty cities at the same time, the same afternoon, the same event for all of them, which opens a lot of possibilities. Our VPF plan makes this possible. We don't have to pay five hundred or six hundred Euros. We only have to pay a VPF of thirty or forty Euros, which allows us to show the same movie in fifty places at the same time. This makes for great flexibility in the system.

## The Transition to Digital Cinema in French Theaters: Cultural Barriers and Problems in the Industry



### **Sylvie Corréard** (*France*)

Delegate General of the DIRE –Distributeurs Indépendants Réunis Européens.

**Abstract:** This presentation highlights the major role French public policy had in terms of regulation and support for digitization in France, and how it has been articulated with different agents in the industry. It is mentioned that among the main goals are to maintain the number of theaters in the entire country, ensure the quickest possible transition to avoid the interaction of the two formats (35mm and digital), protect the economic balance among the operators in the industry (groups and independent) and maintain diversity. To accomplish the digitization process, the project has two aspects: regulation, through a law that regulates the VPF and reinforces inter professional solidarity; and subsidization for smaller exhibitors. The conclusion is drawn that government intervention has been fundamental for a positive outcome for digitization, both in equipment amortization –due to the considerable number of movies–, and the economic improvement of the industry, as well as the number of theaters that remained functioning. It is estimated that of the 4,500 theaters in France, all will be digitized by 2013.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

### Q & A Session:

**Question:** What is your estimate of the useful life of the projectors you installed? How is the purchase of new equipment going to be financed once the ones you currently have become obsolete? If you no longer have a VPF model, how is the purchase of new digital equipment going to be financed?

**Sylvie Corréard:** In France, we're working on it, because it will be a problem both for the exhibitors, who have already gone through the process of digitization once, and in terms of government support, since, as they have already done it once, they won't do it again. This is also puzzling for distributors, because we at DIRE, for one, believe that the VPF has been helpful for independent distributors.

That's a great question: what will we do when we no longer have the VPF? Well, we think it is probably going to be easier for major studios to have a higher presence in every theater, since it will not be very expensive for them to make another copy of a movie, which may affect movies distributed by independent distributors. Now we're trying to figure out what we will do in that case; we think the answer is that there have to be laws and rules to regulate this matter. The only problem I see is that the situation in France –where the VPF is already regulated—is very different from that in other countries. In fact, in many European countries things are different; France has always been a special case. Nevertheless, the European Commission does not want digitization to keep working in the way it has until now. It is fortunate that in

France the government subsidizes 40% of the costs, but we don't know for how long that's going to last.

**Q:** Could you please further elaborate on how VPF regulations by the French government work?

**S.C.:** VPF regulations in France are part of a law, but I agree with Guillaume Thomine from AAM that the joint efforts of the whole industry have been fundamental. In fact the French movie industry worked on the law. From that law, the industry came together to discuss, sign agreements, and find joint solutions, including the estimate of when to stop paying the VPF. I think it was also positive that two players in the film industry –exhibitors and distributors—came together to talk and get to know how the other functions, how their economic model works. This is how we realized that the exhibitors' guild had to train smaller exhibitors, since it was more difficult for them to go digital. They organized workshops, where we, as distributors, also got to participate and together we came up with different strategies to better face the transition.

**Q:** What is the mechanism in France to collect internet access taxes? How does this new tax work?

**S.C.:** The internet tax was a law passed by the French government in 2011; they decided to create a new tax. There's some background for this decision. In the last 30 years, it started with the private TV networks. The government said: any company that is making money through movies or with movies has to pay. That's what they did. At the beginning, it was much easier, as it was the Government that granted the licenses and the permits to TV companies. As a result, for instance, when Canal Plus appeared, it had to pay an enormous amount of money to broadcast movies. Today it's not the same story, because in the case of the internet it's companies from all over the world, and they don't need licenses or permits from the government. It's a different situation, but we managed to pass this law and the new tax. We think it's not going to last very long and we're waiting for a response from the European Commission in Brussels to see what happens.

**Q:** Have there been sacrifices specifically in terms of content that has to do with independent films? Through the VPF model, and the specifications imposed by DCI and major studios, has there been some sacrifice in independent content, Art house and national films?

**S.C.:** To this day, I don't think there have been any sacrifices. That is, so to speak, the miracle of the VPF. Even at the beginning, the independent distributors were reluctant to pay it. They were thrilled with the process of digitization, as they wouldn't have to pay for movie copies any longer; they were saving a good amount of money by not paying expensive 35mm copies. However, they quickly understood how important it was to pay the VPF: regardless of whether you're a big or a small distributor, people have to pay the same price for a ticket to watch a movie, and in that sense they're all at the same level. However, if they don't pay the VPF, and you happen to be a big distributor, it would be much easier to have movies in your theaters, whereas it would be more difficult for small distributors. Therefore, I don't think the VPF has damaged independent film distribution. The question is what will happen after the VPF; but to this moment, the contents have been OK for independents and for movies that are not coming from the US.

# PRESENTATIONS & Question and answer session\*

October 12th



# Digital Exhibition and Negotiation Systems in Colombia

## **Gilberto Gallego** (Colombia)

Executive Vice President in Charge of Marketing, Cine Colombia.

## **Alexandra Villamizar.** (Colombia)

Manager in Charge of Digitization, Cine Colombia.

**Abstract:** This presentation approaches two subjects: the situation of technological conversion to digital cinema in Colombia, and the systems and forms of negotiation at play in that country. To that end, some figures are presented on the progress of conversion of exhibition equipment in Colombia. The forms of negotiation between exhibitors and distributors are presented in detail, the VPF model is described and the role of the integrator is explained. Lastly, some technical aspects involved in digitization are explained, pointing to some advantages and disadvantages of technological conversion.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

64

## Q & A Session:

**Question:** In the presentation by Cine Colombia you mentioned laser projectors. Are they in the market right now? Can they be found in Colombia? Are any of the exhibitors already working with them?

**Alejandra Villamizar:** The laser projectors that have been shown by manufacturers Christie and Barco are prototypes that are being developed using laser technology. They're trying to determine how their projectors work, but the laser technology has to be more thoroughly developed, and costs have to be lowered, because right now it would be really absurd to buy laser equipment, given the high prices. When Christie presented their projector, they managed to present 14 foot-lamberts in 3D on a 16 meter-wide screen; although it was well received, the people at Christie themselves said that it would take five years for it to be available in the market.

**Q:** How is Cine Colombia negotiating the VPF?

**A. V.:** We're talking directly with the studios. That's all I can say.

**Q:** What are the challenges that directors have to face concerning these new technologies, especially when a movie is being produced for digital exhibition?

**A. V.:** I think for directors, going digital has made their lives easier, because right now the whole process of making a movie is completely digital. The cameras are digital, post production is being done in computer servers; it's completely digital. The only thing missing was the exhibition of these movies in the same format, so I think it's a matter

of taking advantage of the situation. Digital technology in exhibition essentially boils down to following the DCI specifications; it's cheaper, simpler and reaches more people.

**Q:** Could you quantify the costs of all the things that are additional to the digitization process, and that are not included in the DCI specifications? Things that include software, maintenance, KDM, among others?

**A. V.:** It is difficult to quantify all the costs; what we can do is tell you about our experience in Cine Colombia. Right now we have 57% of the digital theaters in Colombia, and we have assumed the digitization of our complexes progressively. For example, in a multiplex in which we have 12 theaters, we have digitized 8 of them; we installed the projectors one by one, depending on the financial capacity to assume the installation costs. We then realized that because of the number of digital theaters in the same complex, it was very expensive to load the content, the ads, the trailers one by one, but to be able to install a central server, we had to make a network connection in the projection booths, and that connection is expensive. We didn't have to do that before, but to be able to use the digital projectors we had to have the best possible broadband internet connection, and in our country such service is still very expensive. Connecting every theater is something we're considering right now, but we know it's something we have to do because, by their very nature, computers have to be connected to a network, and that's what digital production equipment is: computers, then these costs have definitely increased.

With the 35mm projection equipment you didn't have to get extended warranty from the manufacturer, because you knew the equipment was going to work, and you could get the spare parts in local shops. But when a digital projector breaks down, you have to consider getting extended warranty so that the manufacturer supplies the parts, because a card may cost from \$4,000 to \$5,000 dollars. Additionally, you have to consider that every piece of digital equipment comes with specific information, which you have to send to distributors. Before, the distributor didn't care what kind of 35mm projector the exhibitor had; they didn't even ask you what the manufacturer was; it was a 35mm and that was all there was to know. With digital projection equipment you have to tell them what their server, projector, make, model, serial number are so that they can generate the KDM. We also have to let them know what software version we have in each one of them so that they can check whether you're following the regulations or not, and then they can determine if they send you the movie. So these are all additional costs, which are very hard to quantify, as we're still in that process.

**Q:** Can you give an example of the percentages that the VPF stipulates for the exhibitor, the distributor, and the integrator?

**Gilberto Gallego:** I'll give the example of some digital equipment, which may cost 10 or 100 pesos. According to that reference value, the percentages are distributed depending on a proportion established from the participation in each location. In the case of Colombia, depending on each studio that has a share in the market, some projections are made and it's agreed, for instance, that 50% of those 10 pesos will be assumed by the studios through the negotiation of the VPF. The remaining percentages are distributed among those that use the equipment, for example, the exhibitor assumes 40% of the cost and the remaining 10% goes to the rest of the users. This is not a specific proportion,

and it varies according to the country. In the case of Colombia, for obvious reasons negotiations are private between every group and the corresponding studio.

**Q:** How much is charged in average for a film under the VPF system? Is the KDM paid separately?

**G. G.:** To be more precise, a digital copy, depending on the number of copies that you get for distribution, ranges from \$600 to \$950 dollars. Therefore, the VPF must reflect this situation. The KDM is different, it is charged separately. You have to make a series of technological modifications in order to implement the KDM, and the technical developments of the KDM, but it doesn't have a cost; when you make a deal with the distributor or the producer, they give you the KDM, which is the virtual key to the copy and allows its projection.

# Digital Platforms for Movies and The Film Industry



## Tilman Scheel (Germany)

Founder and Managing Director  
of Reelport and Europe's Finest

**Abstract:** The lecture revolves around two projects: Reelport and Europe's Finest. Reelport is an online platform which broadcasts short films, where over 40,000 directors have taken part with more than 52,000 shorts, for 80 international festivals. Additionally, this platform operates internet platforms in the main film and television markets, as well as film collections and libraries all over the world. On the other hand, Europe's Finest is a company that distributes film classics in digital format works mostly with cultural and educational institutions, as well as art and rehearsal centers in Europe, with the purpose of making film heritage available to digitized theaters. These two parallel experiences in the digitization market constitute an alternative that proves that digitization, and the new opportunities it creates, are of service not only to commercial services, but also to independent and alternative contents.

## Q & A Session:

**Question:** In the case of the content that is distributed through your distribution company and your internet platform, how does the issue of exhibition formats work? How is the matter of licenses and rights handled?

**Tilman Scheel:** As a distributor, I would say that the formats in which movies are exhibited in the theaters depend on the negotiation between the exhibitor and the owner of the rights. Currently, we're talking about DCPs as an exhibition format, but you don't need to have DCPs to be able to exhibit. In our case, we work a lot with Eastern Europe, and basically in many of their theaters and festivals we get to exhibit in Blu-Ray. As someone who produces technology, I recommend exhibitors to go for whatever format they prefer, as long as the owner of the rights agrees. In our distribution company, Europe's Finest, when we get a request for a different format, we go to the owner of the rights; the decision concerning the license and the material has to do with the owner of the rights. I would say approaches vary according to who holds the rights. For instance, French distributors rarely give permission to use Blu-Ray; Scandinavians usually do, so it depends. I think for small screens Blu-Ray would be enough, but that's something you have to discuss with the distributor. I think it's not so much a question about technology, but more about rights. Does that answer your question?

**Q:** What limitations do I have as a Colombian exhibitor to access the contents your company offers, in order to be able to exhibit them in my theater?

**T. S.:** That's not something that can be done right now. Licenses depend on the location, and they're restricted right now to Europe. But if you tell me you're interested, we can talk; anything could happen.

**Q:** I work for Cinemateca Boliviana, in the city of La Paz, Bolivia. When I see what you offer in your catalogue, with classic European films, I think it's an important option for the audience, so that they have access to movies they couldn't see otherwise. What would be the process for our institution to be able to have access to your catalogue's rights?

**T. S.:** At Europe's Finest, we only hold the rights for Europe. But if you're interested in some movies in particular, I could try to see what negotiations could be made for Cinemateca Boliviana. On the other hand, what we can do regardless of the location is provide technology for the development of video-on-demand platforms. In that case, we don't have control over the rights; we only provide technology for distributors and movie markets anywhere in the world.

**Q:** I'm curious about your numbers, your statistics, about your investment's return over time, especially since you're players in the European market, where there are other online movie platforms, but in Colombia they're only getting started. How long did it take you to recover your investment, not only in the technology you use, but also in the rights of the content you offer?

**T. S.:** That's a great question. If we're talking specifically about Europe's Finest, we honestly don't have a business model. The only business model is public funding. I really don't think distributing classics or meaningful movies in film history could be a great business, and fortunately in Europe there are important subsidies for culture. We do make money from the box office, but it's only a fraction of what we really invest in film distribution; the good thing is we get funding from Brussels. With this kind of contents, you have to forget about creating a profitable business. I'm not very familiar with the situation in Latin America, but in Europe, there is not a single independent producer or distributor who can live without subsidies. As for our platform services, the customers, the festivals, and the distributors all pay us, and we provide a service. For the platform, we don't have public funding, but since it's an on-demand video service, people and specific customers pay to watch.

**Q:** In what ways have you tried to monetize the content of your online video platform? What kind of strategies are you developing to build and foster communities so that they access the platform?

**T. S.:** In the case of on-demand video, I think there are basically no definitive monetization strategies. In our case, more than acting as on-demand video providers, what we do is offer technological services for platforms. On the other hand, we're currently involved in smaller projects that are more specifically related to what you're asking. For instance, there's a platform in Germany called Moviepilot, with I don't know how many Facebook followers, and they're making money, not through on-demand video, but with marketing campaigns, especially for major studios. I think most internet-based and streaming platforms are getting more money from marketing than from actual content-viewing, as is the case with Mubi. I think the only one that is getting money for its content is Netflix, as they're not so much interested in creating communities, as in making profits from online movie watching. I really don't know any video platform that combines both models in an articulated way—creating communities and profits from on-demand video—as a business strategy. And it's an interesting situation, because I think community-oriented platforms are more important now as a way to generate profits than on-demand video itself. Now with digital cinema, new ways of building community have appeared. There is a very interesting project in the Netherlands --and I think there are

a couple in Europe as well-- , that has to do with digital cinema, in which what they do is basically create an online community, where they show people the movies so that they vote for the ones that they think should be projected in theaters, and then the movie that wins is the one that gets exhibited. All these are new projects, so right now I don't think there's only one business model for online cinema. As to how profitable these models are, I don't know how successful they are; I think it's too soon to tell.

**Q:** In your case at Europe's Finest, what are the additional costs in the process of digital distribution of movies for theaters under the DCI specifications, in addition to the ones we already know?

**TS.:** The only additional cost is the VPF. The truth is we have actually saved a lot of money. The only costs are getting more DCP if you need more than one, which amounts to 200 or 300 Euros, which is considerably less if we compare it to the 800 or 1,000 Euros that we had to pay for a 35mm copy. Then there's the issue of DCP delivery. There are different ways to deliver it, through satellite, networks, the mail, but all these are cheaper than delivering a 35mm copy. The greatest advantage we have is that, because we work with different languages, the subtitled versions can be included in the same disk, which saves us a lot of money. So besides the VPF, which in the case of our classic and historic content we don't have to pay, there are no additional costs.

# Indyon: an Initiative for Independent Exhibition



## **Linithd Aparicio** (Colombia)

General Producer for Calle Luna Producciones S. A.  
and the Online Platform INDYON.TV

**Abstract:** This presentation focuses on Indyon, an online Colombian VOD website whose goal is to become an internet-based exhibition channel for independent Colombian and Latin American films. This project is based on a private initiative by several independent producers and its technology, design, and content are 100% made in Colombia. Its slogan is "¡Viva la Independencia!" (Long live Independence!), and it offers independent audiovisual content that privileges collective memory over entertainment.

## Q & A Session:

**Question:** How much does it currently cost to watch a movie online on Indyon?

**Linithd Aparicio.:** Right now, watching a film does not cost over 5 Euros. The price is initially established after reaching an agreement with the producer. We suggest a limit and the producer chooses the price of his/her film, according to what we have suggested. Soon we'll have a number of films that won't be over 2 Euros, which will be the common denominator in terms of prices in the site.

**Q:** Can this webpage be accessed anywhere? Is it limited exclusively to Colombia?

**LA:** You can access the site from anywhere in the world, but there are movies that, because of the rights agreement, are restricted to certain locations; then you have the possibility of geo-blocking. Then you can see the webpage, but not the movie. So, depending on the agreement, the geographical location and price are established.

**Q:** More than a question, I would like to congratulate you because you have done the most difficult job –because technology has somehow already been invented–, which is to get the movies and implement a business model. There are many monetization models that I have not seen in the European platforms, and I think in the case of Colombia and Latin America we can find balance points that are closer than those that many different platforms have reached or are planning to reach.

**LA:** Just to complement your comment, from our experience, which has been a little complicated, since we don't have a huge budget to build a great platform with multiple developments, we have had to go step by step. If you take a look at our webpage, it's very simple compared to some European platforms; it has the basic elements so that the users can access the contents. With all the activities we are projecting, we have planned each technical element. I agree with what you say about monetization, because we have made a

great effort to create ideas in this area, especially because we want independent producers to benefit from this. We always work with the producers in the most creative ways to find options to generate income from the contents. Now we're thinking for example of pre-paid cards, which you can use as gift cards to watch the movies, and you can buy in places like bookstores, record stores, and then you have other ways to access the content.

**Q:** How long have you been active? How many people have visited the webpage since it started?

**LA:** The official launch was September 13, 2012, and to this date (October 2012), we have 21,000 visits, and we have more or less 1,200 active users, with an average visit time of 15 minutes.



# Digital Cinema: Technologies, Alternatives and Challenges



**Mauricio Álvarez Mesa** (*Germany- Colombia*)

Research Associate, Fraunhofer Institute and Technische Universität Berlin

**Abstract:** In this presentation several technological formats alternative to DCI are described, which range from e-cinema --which does not have a specific standard and with marginal use except in India and China--, to recent advances in digital video, especially, the new HEVC standard and its high-definition video applications. Their use is justified as an alternative that offers high quality and low costs compared to conventional d-cinema.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Q & A Session:

**Question:** What are the challenges being faced by cinema as a spectacle in the theaters, now that home devises that allow people to watch movies at home with amazing image quality have multiplied? The other question has to do with new digital video codecs. How are video codecs going to insert themselves in the market of digital cinema?

**Mauricio Álvarez:** The first question is a great question, and I don't really have an answer for it, as I am not in the film exhibition business in theaters. However, from a technical standpoint, and from my experience as a spectator, I think for movies to keep being a spectacle in the theaters, they need to keep offering the best experience in image quality available. I was discussing with some of the conference speakers about the advantages of cinema compared to other formats. There's currently the idea that movies are usually released in theaters and that's where people go and get to know them. But I think this is still nothing but an artificial restriction, which may be necessary in the world of business, but I say it's an artificial restriction to the extent that digital video quality keeps increasing, and it gets to the point where you can have great quality at home, then the in-theater movie business will have to come up with something new. That's the challenge: what's the added value that theaters will offer?

On the other hand, this is not a strictly technical matter, and people don't just go to the movies because of the great quality; there are other social and human factors: people go to the movies because it's an event, because it makes meeting other people possible, and so forth. Then all these additional elements that you get if you go to the theaters will still be there. People who watch videos at home will keep doing it as they do now. How will the proportion between the two change? I don't think anyone knows. That's one of the central questions that I pose in my presentation: if in the past there wasn't a better experience in image quality than going to the movies, what will happen with the new formats, which somehow challenge that? Since we have now the option to experience at home image quality similar or even better than that in the theaters, how does that change all the factors involved? That's an open question.

Concerning the new digital vision compression format, HEVC, I can say it will become international standard at the beginning of next year (2013), and from that point, manufacturers will start making their products. It's estimated that similar to what happened with H.264 almost ten years ago, new players will appear. A 4K extension to Blu Ray has been discussed. We, at the Institute, are working with the European television agency European Broadcasting Union, and they're considering the possibility of 4K digital cinema at 20 megabits per second. We have run some initial tests to see if it's possible, and that's one of the goals they have for television. Then there's already an interest on the part of television companies to use this format, 4K, in digital TV in the coming months.

**Q:** Could you draw a parallel between 35mm film and other high definition video formats where we can see clear differences?

**M.A.:** From an image standpoint, there have been many studies to try to establish what the image quality and characteristics that 35mm offers are, and in what ways they could be compared to or exceeded by digital formats. In these studies, it has been found that there are some characteristics of 35mm that cannot be imitated or exceeded, such as the random grain distribution through which some kind of visual information or the texture of color can be expressed. In the case of digital video, which uses a square grid of pixels, the same visual information cannot be achieved, as there are inherent limitations to the visual format, which will still be there however much color or pixel resolution, or the amount of frames per second, are increased. There are some limitations in the digital format that just won't go away.

You can find some studies that coincide in that a new 16mm copy is equivalent to 2K, and a new 35mm copy, to 4K. These experiments have been conducted under certain parameters, under laboratory conditions, and with a projector and a screen in perfect conditions. Now, many people say that most copies we have seen during our whole lives in the theaters were so deteriorated that they're even inferior to 2K, which is why when people watch 2K digital cinema, they see it as something great, because they had always seen an image full of scratches, bad copies and projectors in poor condition. So, it seems that usually people didn't get to really enjoy the true quality of 35mm. The truth is there's no turning back: 35mm production on a large scale will stop, and 35mm will become the niche for people who find in this format their only means of expression. So there'll still be cameras, you'll still find very expensive reels, but it will be confined to a niche. That's the best word I can find for it.

On the other hand, one of the goals of my presentation was to show that there are many factors that affect image quality, so this is not about 2K versus 4K, because there may be bad 4K projections. Experiencing good image quality depends on many things, for example your eyes' sensitivity to light, which varies according to room lighting conditions, and which is a non-linear change. So, it's not just about the format, but about other conditions such as room lighting, and even screen reflectivity, which, when not properly regulated, may cause a projection, even if it is 4K, to be defective. From that perspective, you try to acknowledge all the factors that determine quality in digital cinema, and to determine their consequences. It's not then about always going back to the 35mm format, because it obviously has some very well known qualities, some of them unsurpassable. D-cinema will be the standard format from now on, and it has some qualities and limitations that have to be acknowledged by producers and exhibitors, in order to enhance this cinematographic experience for the audience.

**Q:** Is it possible, under the currently reigning logic of DCI and Digital Cinema Package (DCP),

to make the transition, for example, from the JPEG 2000 codec to HEVC, maintaining the same safety norms? It looks like the HEVC codec has a much lower data transfer rate, which may be convenient for transferring and distributing digital files, especially when physical support tends to disappear?

**M.A.:** Why would you be interested in changing the codec within a DCP package, if you want to keep the entire d-cinema system the same? I'll try to answer my own question. In d-cinema applications, they use very high transfer rates to achieve the desired quality. There haven't been any comparisons yet between the JPEG 2000 codec and HEVC; some may come up in the following months. If we're talking about very high transfer rates, for example those over 250 megabits, maybe you could get some advantages with the high quality and transfer rates. For example, having the same quality with greater compression would benefit alternative internet transfer scenarios, which would make HD and even 2K and 4K under 20 mbps possible. This way, it would be easier to have the same content available for most of the world's population in a relatively reasonable time. I think that's how things may get started, through internet transfer. In that case, people with on-demand video applications could decide to use this type of codecs to improve the quality, keeping the same amount of bits, or having more channels using the same transfer rate. I think it's more likely to happen this way. In that sense, we'd get much higher image quality over the internet than we do now. In this conference, some speakers have mentioned that they offer HD streaming at 2 megabits per second with the H.264 codec. That works with a relatively small screen, but in a much larger screen you'll start to notice the effects of compression. I think it will soon be possible to offer 4K over the internet at relatively reasonable bit rates. As for the DCI specifications and the formats used with the DCP, I think they'll stick to JPEG 2000; I don't think they have any technical reasons to change it.

# Norway: The First Country with a Fully Digitized Cinema System



## Jørgen Stensland (Norway)

Director of Consultants for Audiovisual  
Digitization. Film & Kino

**Abstract:** This lecture highlights the main aspects that made it possible for Norway to become the first country to completely digitize its movie theaters. Among the main issues, the earlier initiatives are mentioned, as well as the importance of public intervention, the role that the VPF model had and the effects digitization had on the increase of box-office revenue and wider, more diverse content; also relevant is the positive response from audiences which, especially in the provinces, have found in cinema the quintessential form of entertainment and socialization.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Q & A Session:

**Question:** How important was the Norwegian government in the transition to digitized cinema in Norway? Was their support decisive in the process?

**Jørgen Stensland.:** We started this discussion ourselves over at Film&Kino, and our Ministry of Culture came on board in 2005 to work on digitization. One of the first things that came up in the process was the need to protect the smaller theaters that were not commercially interesting for distributors, and in that case we decided that we would treat all the players equally. So there were both big and small theaters involved in the starting plan. We couldn't just think of going digital with the big theaters and then with the smaller ones, since we didn't have enough time to do it; we only had one year to change things around. So every theater was involved. At first, we received 25% from public funding, and additional public funds coming from local governments, since they own some of the theaters and paid 80% for them. The important thing is there was always political commitment, regionally and nationally, which was decisive.

**Q:** I have a question concerning the figures you mention in your presentation. Why has there been an increase in attendance at smaller theaters?

**JS.:** The increase at smaller theaters comes mainly from the fact that they're exhibiting mostly movies for children, almost all of them by Disney. On the other hand, I would like to add that with the process of digitization many people in Norway thought that Art house films would suffer, but what we have seen is that it has improved a little, not much, but a little above other films, elsewhere in Europe.

**Q:** You mentioned that digitization caused an increase in the number of screens, and also in the diversity of sources to acquire movies. Has there also been more diversity in the process of distribution?

**JS:** Yes, I'd say there's more diversity and a greater number of projections. For example, with new releases from major studios, you have more possibilities to project the film in a greater number of cities with the digital copy.

To conclude, I would like to highlight how much the speakers in this conference have insisted on the urgency of digitization. It's a train that has already left the station. You have a choice right now: you either jump in or watch it pass by.

## Diagnosis of the Process of Digitization in Latin America

**Latin American Film Authorities Task Force**

(Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Colombia, México, Venezuela)

## Outlook of Latin American Film Digitization

**Yenny Alexandra Chaverra (Colombia)**

Film Division. Colombian Ministry of Culture

**Abstract:** Preliminary data on digitization in some Latin American countries is presented. In each case, local initiatives and public policy actions developed to contribute to digitization are explained. The main challenges posed to digitization following DCI specifications are described, especially for the weakest financial areas in Latin America, as well as the critical points the process has reached in the region. Finally, the project "Regional Coordination Platform for Audiovisual Distribution" is presented, a regional initiative to generate a Latin American online cinema distribution platform.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## The Digitization Process and Public Policies in Brazil

**Glauber Piva (Brasil)**

Director. Agência Nacional do Cinema-ANCINE.

**Resumen:** Glauber Piva describes the current situation of digitization in Brazil, and the public incentive program for digitization supported by ANCINE (Agência Nacional do Cinema, National Film Agency), through its program Cinema Perto de Você. This program encourages Brazilian third party integrators through credit offers with negative interest rates and stimulates the exhibition industry through five initiatives: credit and investment lines, the Cinema de Cidade Project, tax exemption measures, box-office control systems, and the digitization of exhibition equipment. From the figures presented, it is estimated that through this program around 1,400 theaters will be digitized by 2015.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

# Argentina: Audiovisual Democracy. Movie Theaters Digitization Programme

## **Ariel Direse** (*Argentina*)

Coordinator of the Digitization Program of Movie Theaters. Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales INCAA.

**Abstract:** This presentation describes the strategy implemented by the INCAA (National Institute of Cinema and Audiovisual Arts) to achieve full digitization in Argentinean theaters, through the articulation of several government agencies to make the process possible, from equipment supply to financial assistance to registered exhibition companies. The pilot program began with equipment being gratuitously loaned to 50 INCAA centers. By 2013 there will be 100 additional theaters, through the theater restoration program, and 642 exhibition companies will have the chance to obtain soft loans. With this comprehensive proposal the Government plans to directly digitize all the theaters in Argentina.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Q & A Session:

**Question:** If I heard correctly, in the case of Argentina you will not promote the VPF?

**Ariel Direse:** I don't mean to say that we're against the VPF, but it is not encouraged by the Government. In our case, it's going to have to be assumed by distributors and exhibitors united. If we, as the government, lead a program through which we encourage cinema digitization, we think the VPF model won't be necessary, but whoever wants to participate in the VPF independently is free to do it.

**Q:** How long has the Argentine government been investing in the cinema digitization process?

**A. D.:** It was actually a very long process, which in the end unfolded rather quickly. The process began during the government of Nestor Kirchner, and now during the second term of President Cristina Fernández de Kirchner we have been able to further develop public policies. In the last couple of years (2011-2012) we have been putting forward public policies on cinema digitization and what we call digital convergence. The question of digital convergence is an important one, and the internet is a step we're still considering to be able to develop it in the future. Even though in Argentina we're charging taxes on on-demand videos, and those taxes go to the Cinematographic Promotion Fund to encourage production, we still haven't passed legislation concerning the use of the Internet, and that is a pending matter for us, we're on that path.

## CONFERENCISTAS *Speakers\**



### David Hancock (Reino Unido / UK)

[www.screendigest.com](http://www.screendigest.com) | [David.Hancock@ihs.com](mailto:David.Hancock@ihs.com)

Analista Senior en jefe del área de cine de IHS Screen Digest cuyo desarrollo ha supervisado desde 1997. Esto incluye la puesta en marcha del servicio de información y de análisis on-line, Cinema Intelligence, y las actividades de cine digital de dicha compañía. Ha participado en numerosos proyectos de consultoría para la industria cinematográfica, especializándose en el desarrollo de nuevos modelos de negocio, determinación de tamaño y valoración de mercados, análisis de la competencia y *benchmarking*, planificación estratégica, análisis *due diligence* y en profundidad del mercado.

*David is the Senior Principal Analyst of Film and Cinema with IHS Screen Digest and has overseen its development in this area since 1997. This includes the set-up of the online data and analysis service, Cinema Intelligence, and he is also in charge of the company's digital cinema activities. He has been involved in numerous consultancy projects, specializing in new business models, market sizing and valuation, competitor analysis and benchmarking, strategic roadmaps, due diligence and in-depth market analyses.*

78



### Mauricio Álvarez Mesa (Alemania-Colombia / Germany-Colombia)

[www.hhi.fraunhofer.de](http://www.hhi.fraunhofer.de); [www.spin-digital.com](http://www.spin-digital.com)

[mauricio.alvarez.mesa@hhi.fraunhofer.de](mailto:mauricio.alvarez.mesa@hhi.fraunhofer.de); [info@spin-digital.com](mailto:info@spin-digital.com)

Ingeniero Electrónico de la Universidad de Antioquia-Colombia y Doctor en Ciencias de la Computación por la Universidad Politécnica de Cataluña. Fue profesor en universidades de Colombia y España. Actualmente investiga en nuevos formatos de video digital en el Instituto Fraunhofer y en la Universidad Tecnológica de Berlín. Miembro del Cineclub Pulpmovies y colaborador del Festival L'Alternativa-Barcelona y de la revista de cine online Détour .

*Mauricio Alvarez-Mesa is Electronic Engineering from University of Antioquia, Medellín, Colombia and PhD in Computer Science from Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), Barcelona, Spain. He taught at Colombian and Spanish Universities. He is currently researching about new digital video formats in the Fraunhofer Institute, as well as in the Technische Universität Berlin (TU Berlin). He is a member of the Pulpmovies Film Society, and collaborator of the L'Alternativa Festival-Barcelona and the Détour online film magazine.*



### Tilman Scheel (Alemania / Germany)

[www.reelport.com](http://www.reelport.com); [www.finest-film.com](http://www.finest-film.com) | [tilman.scheel@reelport.com](mailto:tilman.scheel@reelport.com)

Director ejecutivo y fundador de Reelport GmbH y de Europe's Finest GmbH. En 2004 funda Reelport, una plataforma en internet para la exhibición de cortometrajes en la cual han participado alrededor de 40.000 directores, con más 52.000 cortometrajes para 80 festivales internacionales. Para la exhibición de largometrajes, ha desarrollado a través de Reelport, Picturepipe, un espacio de streaming y trabajo en red para profesionales de la industria cinematográfica. En asociación con cinando.com, el mercado del Festival de Cine de Cannes, y con MIP, el mayor mercado de TV en el mundo, Reelport opera las plataformas de internet de los principales mercados de

\*Traducción al inglés por Diana Escobar

cine y de T.V, filmotecas, bibliotecas y distribuidores de cine de todo el mundo. En 2008 crea Europe's Finest, empresa de distribución de cine en digital, con el apoyo del programa MEDIA de la Unión Europea, con el fin de poner a disposición para las salas digitalizadas el patrimonio fílmico a través de la digitalización de clásicos del cine.

*Managing Director and Founder of Reelport GmbH and Europe's Finest GmbH. In 2004 Tilman founded Reelport, an online exhibition platform for short films. By now 40.000 filmmakers have submitted more than 52.000 short films to 80 international festivals, from Oberhausen, Germany to Tampere, Finland. For feature films, Reelport has developed Picturepipe, a secure online streaming and networking environment for film professionals. In partnership with cinando.com, the market of the Cannes film festival and the MIP, the world's largest TV market, Reelport is operating the online platforms of major film and TV markets, film archives, libraries and film distributors everywhere in the world. In 2008 Tilman created Europe's Finest, with the support of MEDIA. It is the aim of Europe's Finest to provide our film heritage to digital cinemas by digitizing and distributing film classics. Europe's Finest is by now offering more than 100 film classics to digital cinemas.*



### **Jørgen Stensland (Noruega / Norway)**

[www.kino.no](http://www.kino.no) | [jorgen@kino.no](mailto:jorgen@kino.no)

Comunicador con amplia experiencia en la aplicación de tecnología y su influencia en la sociedad y en la población. Fue profesor asociado en Hedmark College en Noruega y Director de comunicaciones de la Junta Noruega de Clasificación de Películas. Director de consultores en Film & Kino, responsable de la aplicación de nuevas tecnologías en salas de cine y en el mercado de dvd/video. Además está a cargo de las líneas de apoyo financiero a festivales de cine y distribución de cine, entre otros. Ha publicado artículos para revistas especializadas en tecnología para cine, y en la relación entre el cine y juegos de computadora.

*Experienced communicator with substantial experience of implementation of technology and its influence in society and people. Formerly an associate professor with Hedmark College in Norway and Communication manager for the Norwegian Board of Film Classification. Director of Consultants in Film & Kino, with a special responsibility for implementation of new technology in the cinema and dvd/video businesses, financial support for film festivals, cinemas, and film distribution, among other things. He has published articles in specialized magazines on cinema technology, and films and computer games.*



### **Ron Sterk (Países Bajos / The Netherlands)**

[www.nvbinfocentrum.nl](http://www.nvbinfocentrum.nl) | [ronsterk@nvbbureau.nl](mailto:ronsterk@nvbbureau.nl)

Ron Sterk se ha desempeñado en el campo de la exhibición durante más de veinte años. Es el Director General de la Asociación holandesa de exhibidores y de la iniciativa Cinema Digitaal. Cinema Digitaal es la herramienta que ha permitido la transición rápida y completa al digital a las 750 pantallas existentes en los Países Bajos y una forma de asociación entre exhibidores y distribuidores para "inventar" un modelo VPF en beneficio de ambos sectores.

*Ron Sterk has been in exhibition for over 20 years, and he is Managing Director of both the Dutch Exhibitors Association and the Cinema Digitaal. Cinema Digitaal is the tool that has allowed all the 750 screens in the Netherlands access to a rapid and complete digital transition. In this initiative, both exhibitors and distributors joined forces to "invent" a VPF model that would work for everyone.*





### **Sylvie Corréard (Francia / France)**

[www.distributeurs-independants.org](http://www.distributeurs-independants.org) | [sylvie.correard@distributeurs-independants.org](mailto:sylvie.correard@distributeurs-independants.org)  
Sylvie es la delegada general de DIRE- Distributeurs Indépendants Réunis Européens. Se desempeñó como asesora en el área cinematográfica del Ministerio de Cultura de Francia y como directora del Museo Nacional de Arte Moderno de Francia (Centro Pompidou). Fue fundadora y directora durante muchos años de la Cinéfondation del Festival de Cine de Cannes. Actualmente es profesora en la Sorbona.

*Sylvie is the Executive Director of DIRE- Distributeurs Indépendants Réunis Européens. She served as an advisor in cinema of the Ministry of Culture of France and she was director of the National Museum of Modern Art in France (Centre Pompidou). She was the founder, and director for many years, of the Cinéfondation of Cannes Film Festival. Currently she teaches at the Sorbonne.*



### **Guillaume Thomine Desmazures (Francia-España / France-Spain)**

[www.artsalliancemedias.com](http://www.artsalliancemedias.com) | [guillaume.thomine@artsalliancemedias.com](mailto:guillaume.thomine@artsalliancemedias.com)  
Guillaume es el director de Arts Alliance Media España-Latinoamérica. Más de 3.000 salas en Europa han seleccionado a AAM para la conversión al digital mediante el modelo VPF (Virtual Print Fee), y más de 15.000 salas utilizan su software de desarrollo propio TMS "Screenwriter". Estos datos confirman a AAM como la mayor red de cines digitales en todo el mundo, que ya opera en más de 25 países.

*Director of Arts Alliance Media Spain-Latin America. More than 3,000 film screens in Europe have selected to AAM to make the transition to digital through the VPF (Virtual Print Fee) model, and more than 15,000 film screens are using their software TMS "Screenwriter". These are facts that ratify AAM as the largest digital cinema network in the world, which already operates in over 25 countries.*



### **Linithd Aparicio Blackburn (Colombia)**

[www.indyon.tv](http://www.indyon.tv) | [contenidos@indyon.tv](mailto:contenidos@indyon.tv)  
Administradora de empresas con énfasis en comercio exterior y creatividad empresarial, y Especialista en planeación y evaluación de proyectos. Se desempeña como productora general de Calle Luna Producciones S.A. y directora del proyecto INDYON.TV. Ha sido productora general de largometrajes como Postales colombianas (2011), ganador del Fondo para el Desarrollo Cinematográfico-FDC, y de dos largometrajes venezolanos (2010) ganadores de Ibermedia. Ha participado en importantes festivales de cine y mercados internacionales como Cannes, Berlín, Guadalajara, Ventana Sur y Locarno, entre otros.

*Business Manager with a major in Planning and Project Evaluation. She is General Producer of Calle Luna Productions, and the INDYON.TV project manager. She was the general producer of the feature film "Colombian Postcards" (2011), a FDC-Colombian winner, and she has produced two Venezuelan movies (2010), both Ibermedia winners. She has participated in some of the most important film festivals and audiovisual markets in the world, such as Cannes, Berlin, Guadalajara, Ventana Sur Argentina and Locarno, among others.*



### **Gilberto Gallego (Colombia)**

[www.cinecolombia.com](http://www.cinecolombia.com) | [ggallego@cinecolombia.com.co](mailto:ggallego@cinecolombia.com.co)

Economista con amplio conocimiento en el área financiera y comercial. Trabaja desde hace 35 años en la compañía Cine Colombia S.A., en la cual se desempeña hace 10 años como Vicepresidente Operativo y Comercial. Su trabajo en dicha compañía le ha permitido tener un amplio conocimiento en todos los temas relacionados con la exhibición y distribución de películas cinematográficas, así como en lo referente a los aspectos comerciales inherentes a la producción de películas colombianas. Actualmente es el representante de los exhibidores en el El Consejo Nacional de las Artes y la Cultura en Cinematografía (CNACC)-Colombia.

*Economist with extensive knowledge in the financial and commercial areas. He has worked for 35 years at Cine Colombia S.A., where he has served for 10 years as Operational and Commercial Vice President. His work has allowed him to gain extensive knowledge in all subjects related to the exhibition and distribution of films, as well as the commercial aspects inherent to Colombian film production. Currently he is the representative of the exhibitors in El Consejo Nacional de las Artes y la Cultura en Cinematografía (CNACC)-Colombia.*

### **Alexandra Villamizar (Colombia)**

Ing. Electrónico responsable del proceso de conversión digital de Cine Colombia S.A..

*Electronic engineer, responsible for the digital conversion process at Cine Colombia S.A..*

## INVITADOS ESPECIALES / *SPECIAL GUESTS*

### AUTORIDADES CINEMATOGRÁFICAS LATINOAMERICANAS *LATIN AMERICAN FILM AUTHORITIES*

#### ARGENTINA

##### Ariel Direse

Coordinador del Programa de Digitalización de Salas Cinematográficas / *Coordinator of the Digitization Programme of Cinemas.*

- Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales INCAA.
- [www.incaa.gov.ar](http://www.incaa.gov.ar)
- [ariel.direse@incaa.gov.ar](mailto:ariel.direse@incaa.gov.ar)

#### BOLIVIA

##### Alejandro Villegas

Responsable del Área Técnica / *Head of Technical Department*

- Fundación Cinemateca Boliviana
- [alxinfinito@yahoo.com](mailto:alxinfinito@yahoo.com)
- [www.cinematecaboliviana.org](http://www.cinematecaboliviana.org)

#### BRASIL

##### Glauber Piva

Director / *Director*

- Agência Nacional do Cinema ANCINE
- [ancine.gov.br](http://ancine.gov.br)
- [glauber.piva@ancine.gov.br](mailto:glauber.piva@ancine.gov.br)

#### ECUADOR

##### Adriana Tamariz

Directora Técnica / *Technical Director*

- Consejo Nacional de Cinematografía del Ecuador
- [www.cncine.gob.ec](http://www.cncine.gob.ec)
- [adriana.tamariz@cncine.gob.ec](mailto:adriana.tamariz@cncine.gob.ec)

##### María Soledad Miño

Directora de Planificación / *Director of the Planning Area*

- Consejo Nacional de Cinematografía del Ecuador
- [www.cncine.gob.ec](http://www.cncine.gob.ec)
- [soledad.minio@cncine.gob.ec](mailto:soledad.minio@cncine.gob.ec)

#### MÉXICO

##### Mariana Cerrilla

Subdirectora de Programación y Presupuesto / *Deputy Director of Film Programming and Budget*

- Instituto Mexicano de Cinematografía IMCINE
- [www.imcine.gob.mx](http://www.imcine.gob.mx)
- [mcerrilla@imcine.gob.mx](mailto:mcerrilla@imcine.gob.mx)

#### URUGUAY

##### Adriana González

Coordinación de Áreas / *Coordination of Areas*

- Instituto del Cine y Audiovisual del Uruguay-ICAU
- [icau.mec.gub.uy](http://icau.mec.gub.uy)
- [sabrina.icau@gmail.com](mailto:sabrina.icau@gmail.com)

#### VENEZUELA

##### Alexis Arciniegas

Gerente General de Operaciones / *CEO of Operations*

- Centro Nacional Autónomo de Cinematografía de Venezuela-CNAC
- [www.cnac.gob.ve](http://www.cnac.gob.ve)
- [aarciniegas@cnac.gob.ve](mailto:aarciniegas@cnac.gob.ve)

##### Mildred Gomes

Gerente de Fiscalización Técnica / *Manager of Technical Supervision*

- Centro Nacional Autónomo de Cinematografía de Venezuela-CNAC







Versión en español  
**2011**





**Conferencia  
internacional de  
digitalización  
cinematográfica**

Retos e iniciativas para el sector  
audiovisual y cinematográfico colombiano

**Noviembre 8 y 9**  
**Centro Ático-Pontificia Universidad Javeriana**  
**Bogotá-Colombia**

# PRESENTACIÓN

La Dirección de Cinematografía del Ministerio de Cultura, en asocio con la Embajada de Francia y con el apoyo del Centro Ático de la Pontificia Universidad Javeriana, realizó entre el 8 y 9 de noviembre La Conferencia Internacional de Digitalización Cinematográfica con el fin de plantear los retos que implica dicha transición en términos de distribución, exhibición y consumo, así como de gestión, infraestructura y financiamiento en el sector audiovisual y cinematográfico colombiano.

El evento fue un escenario de encuentro para la puesta en común de las iniciativas internacionales, latinoamericanas y nacionales adelantadas desde el sector cinematográfico y audiovisual, así como desde la política pública, en materia de digitalización desde distintos frentes. Las reflexiones giraron en torno a la migración al digital atendiendo a los estándares internacionales, pero a la vez, respondiendo a las necesidades locales. Asimismo, se planteó la necesidad de generar estrategias de trabajo en red, con agentes del sector audiovisual y cinematográfico y entidades públicas del orden nacional e internacional, así como, alianzas estratégicas con países de América Latina para asumir dicho proceso de una manera articulada.

La Conferencia contó con la presencia de expertos internacionales de Europa Cinemas, el Centro Nacional del Cine y la Imagen Animada de Francia, autoridades cinematográficas de los países andinos y del Mercosur, distribuidores y exhibidores iberoamericanos con experiencia en circulación digital de contenidos. Nos acompañaron también, entidades estatales nacionales y agentes del sector cinematográfico colombiano quienes compartieron con nosotros sus experiencias, iniciativas y proyectos.



# CONFERENCIAS & Sesión de preguntas

Noviembre 8

# Digitalización de las salas de cine en Francia. Equidad y diversidad



**Julien Ezanno (Francia)**

Consejo Nacional de Cine y Animación de Francia- CNC.

**Resumen:** Las salas de cine de “primera exclusividad” se beneficiaron de mecanismos de mercado para equiparse en proyección digital. Los VPF previstos por la ley jugaron un papel fundamental. Sin embargo, una minoría importante de las salas de cine necesitó un acompañamiento a través del sector público. El CNC, como siempre lo ha hecho desde su creación, ha desempeñado un papel en materia de regulación y apoyo aportando a las salas los medios financieros necesarios para su equipamiento. La mutación fue extremadamente rápida. El conjunto de salas de cine en Francia pronto estará totalmente digitalizado.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿Qué requisitos exige el CNC de Francia para apoyar a una sala en su digitalización?

**Julien Ezzano:** Siempre hay unos criterios técnicos. En Francia existe una institución, La Comisión Superior Técnica, que se encarga de examinar y verificar que las salas tengan unas condiciones de proyección de calidad suficiente para ser aceptadas por el CNC. Hay entonces efectivamente unas condiciones técnicas mínimas.

**P:** ¿Cómo funciona el VPF en Francia?

**J.E.:** El modelo VPF, mediante el cual el distribuidor financia la recuperación de la inversión que el exhibidor hizo en el equipo de proyección digital al exhibidor, se limita a la recuperación de la mayor parte de los costos efectivos de la inversión del equipo, y no puede dar mucho más dinero que esto. Se habla más o menos de una recuperación del 75 o 95% del costo. Pero esto es del orden de la negociación privada entre los exhibidores y los distribuidores.

**P:** ¿La ley en Francia que regula el VPF, estipula algunos montos específicos para el mismo?

**J.E.:** La ley no fija la tarifa del VPF. Es siempre del orden de la negociación entre exhibidores y distribuidores fijarlo.

**P:** ¿Hay películas exentas del pago del VPF?

**J.E.:** No lo creo. Si se está bajo el modelo VPF, toda película que se proyecte en un equipo digital bajo este modelo, debe pagar.

# Implementación de salas de cine digitales en Europa y la experiencia sueca



**Rickard Gramfors (Suecia)**

Europa Cinemas y Folkets Hus och Parker de Suecia.

**Resumen:** Panorama de las políticas y planes de apoyo para el cine digital en Europa. Exposición de las implicaciones de las especificaciones DCI para el sector del cine independiente. El conferencista también aborda el caso de Folkets Hus och Parker en Suecia como una de las iniciativas pioneras en la digitalización con una experiencia de 10 años en cine digital. Se presentan detalles de cómo se dotó la red en Suecia y se explica la dinámica de su funcionamiento, así como la diversidad de sus contenidos que ha permitido un nuevo y más amplio repertorio, no sólo de películas sino de contenido alternativo: ópera, ballet, eventos en vivo, entre otros. Por último, el conferencista destaca que el cine digital es un desarrollo importante que no beneficia únicamente a los grandes exhibidores sino a proyectos independientes.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** De las pantallas digitales en Europa, ¿cuántas son dedicadas a cine independiente o alternativo?, ¿hay alguna proporción?

**Rickard Gramfors:** La mayoría de las pantallas digitales son de los múltiplex o de gran exhibición comercial, así que sólo una pequeña parte es del sector independiente.

**P:** ¿Existen organizaciones dedicadas a la digitalización de material clásico, específicamente para el cine mudo, o el cine que se produjo muchos años atrás?

**R.G.:** Existe Europe's Finest, ellos intentan conseguir los derechos y luego hacer copias digitales de clásicos del cine europeo, no creo que hayan ido tan atrás en la historia y que lo hagan películas mudas aún, pero pienso que quieren manejar películas de todas las épocas. Es una pregunta muy interesante, creo que el cine digital hará que el cine clásico sea mucho más accesible al público en las salas de cine.

**P:** ¿Qué medidas se están tomando para que con el avance acelerado de la tecnología ciertas copias digitales que hoy se pueden reproducir no sean obsoletas en el futuro, y su sistema de reproducción desaparezca?

**R.G.:** Esto hace parte de la política del DCI (Digital Cinema Initiatives), ellos han establecido el estándar mínimo de proyección de 2K, por al menos los siguientes ocho años. Todos los acuerdos de VPF se han hecho así, por lo tanto trabajarán así por ocho años. En general, ningún estudio tendrá la intención de cambiar de un momento a otro el estándar mínimo de proyección a un 4K y al año siguiente a un 8K y después a un 16K, no hay tendencia a que funcione así por ahora. Pero claro, el 35 milímetros ha funcionado por cientos de años, de hecho podemos poner una película de 35 mm en un proyector muy antiguo y visualizarla en una pantalla.

**P:** Mientras se hace la migración del cine en 35mm al digital, ¿hay alguna estandarización sobre qué número de copias se pueden sacar en 35mm y qué número de copias se pueden sacar en digital?

**R.G.:** Sí, por supuesto que hay un límite en el número de copias que se pueden sacar de un negativo de 35mm. En digital podemos tener un DCP (Digital Cinema Package) y distribuirlo en salas de cine de todo el mundo, ya que se descarga en un servidor y luego se envía a la siguiente sala de cine y por supuesto ese mismo DCP puede ser enviado de regreso al estudio, vaciarlo y cargar otra película en él. Con respecto al DCP, creo que aun así es muy primitivo enviar un disco duro a cada sala de cine y que lo descarguen en los servidores, así que esperamos que más adelante se pueda descargar por medio de fibra óptica o vía satelital directamente a los servidores, eso hará mucho más accesibles las películas. En digital no hay copias, el concepto de copia desaparece.

**P:** En su experiencia ¿cuál sería la mejor opción de un sistema de financiamiento para poder asumir este cambio al digital?

**R.G.:** Yo creo que el cine por sí solo, si tiene la oportunidad de financiarse, debe hacerlo. Puede también buscarse un sistema que combine recursos desde el mismo sector cinematográfico, apoyo público nacional o local, y financiamiento desde la empresa privada.

**P:** ¿Cómo ve legalmente el sistema de adquisición de las películas y de la transmisión de eventos en vivo y contenidos alternativos? ¿Habría una diferencia entre uno y otro para el pago del VPF y para la adquisición de los derechos?

**R.G.:** En el caso de los contenidos cinematográficos, aún tenemos exactamente el mismo modelo de negocio del cine en 35mm. El distribuidor obtiene la misma cantidad de dinero por la película en DCP, a pesar de que tengan costos más bajos, así que claro, esto puede ocasionar discusiones políticas. La forma en que funciona ahora en Suecia es que el distribuidor obtiene el 45% de las ganancias y el exhibidor obtiene el 55%. En el caso de los contenidos alternativos en vivo -ópera, teatro, ballet- dado que se ha convertido en algo de mucha acogida por parte del público, el modelo que se usa es de ganancia compartida, 50% para el distribuidor y 50% para el exhibidor, pero sin garantía; así que es un riesgo de ambas partes, porque uno nunca sabe, puede asistir una persona o pueden asistir doscientas personas, así es como funciona ahora.

**P:** En el caso de la proyección de eventos que son en vivo y que se transmiten de manera simultánea, ¿hay alguna diferencia en el pago de los derechos de emisión de ese evento a uno que ya haya sido emitido?

**R.G.:** El modelo para contenidos alternativos, tal como funciona en Suecia, es 50/50. Lo que se necesita para hacer una transmisión en vivo es una antena parabólica en el techo y un receptor HD en el cuarto de proyección. Tenemos una antena parabólica de un metro y un receptor que cuesta aproximadamente 500 euros, así que es bastante accesible para las salas de cine. No es como un servidor que puede costar 10.000 euros, es un equipo mucho más barato.

# Cine digital en América Latina: antecedentes, evolución e innovaciones en el campo cinematográfico latinoamericano



## Roque González (Argentina)

Investigador sobre cine digital para América Latina.

**Resumen:** El investigador destaca los principales antecedentes que dieron lugar a la digitalización del parque exhibidor en América Latina, así como el crecimiento de la conversión al digital, y las mayores dificultades enfrentadas. La presentación describe cómo se ha dado el proceso en las distintas empresas exhibidoras del territorio, la transformación en materia de contenidos –especialmente el influjo del 3D- y las estrategias de financiamiento. Finalmente, se dedica un apartado a los principales desafíos que entraña la digitalización de las salas en América Latina.

93

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿Qué políticas de distribución y exhibición cree usted que debe adoptar el Estado para paliar la situación actual?

**Roque González:** El tema de las políticas estatales es uno de los mayores problemas, incluso en Europa. En general debería haber un mayor diálogo con todos los actores de la cadena cinematográfica. Una mayor convergencia para generar actores más fuertes, para entender mejor la estructura de la comercialización, de la distribución y de la exhibición. También se trata, en el caso de algunos países, de trabajar con menos improvisación. Se necesita una mayor profesionalización de los mandos y de los burócratas a cargo del tema. Es preciso una actitud corporativa, pues a veces lo que sucede es que se concibe la relación entre Estado y sector privado, casi desde la enemistad, en lugar de intentar desarrollar un trabajo más articulado y complementario. En definitiva, es necesario estudiar más seriamente el plan del negocio, ser más profesional en ese sentido, hablar con los actores interesados y desde la política pública con otros ministerios importantes relacionados como son el Economía-Hacienda, de Telecomunicaciones, de Relaciones exteriores, Cancillerías. Se trata de lograr una convergencia más importante entre los sectores, los eslabones importantes de la cadena de valor y los estados.

**P:** ¿Puede la digitalización facilitar las políticas de distribución entre los países latinoamericanos, o seguirá siendo lo mismo de siembre, que casi no se conocen entre los países de la región los productos que se producen?

**R.G.:** Si seguimos como hasta ahora, la digitalización por sí sola no logrará nada. Si los estados no mejoran sus políticas y el trabajo articulado con otras instancias no va a pasar nada. Es cierto, las películas nacionales no circulan en Latinoamérica. Se ve poco cine nacional. Haciendo fríamente las estadísticas, tienen que pasar más o menos 16 años para que un ciudadano latinoamericano promedio vea una película latinoamericana. La digitalización por sí sola no va a cambiar nada, incluso me atrevería a decir que en ese terreno ha hecho más la piratería.

**P:** ¿Cómo la digitalización podría afectar aún más la circulación de cine latinoamericano? Sabemos que por ejemplo, los grandes estudios tendrán más dominio de las pantallas con sus películas gracias al digital, ¿cómo podría esto afectar la producción latinoamericana que incluso tiene problemas de circulación con el 35mm?

**R.G.:** Efectivamente puede verse gravemente afectada. Si no se generan políticas públicas a favor de una mejor distribución del producto latinoamericano y sólo permitimos que las reglas las impongan los grandes estudios, claramente aumentará la concentración del producto de Hollywood. La circulación de la producción latinoamericana sigue siendo poca, y puede ser cada vez menor, con la entrada de la digitalización. Desafortunadamente, en Latinoamérica la digitalización ha tenido que ver exclusivamente con el 3D, con el contenido de Hollywood, lo que está cortando todavía más, según las tendencias, la diversidad de productos en las pantallas. Por otra parte, no sólo tenemos la concentración del producto de Hollywood, sino también la de las pantallas. Efectivamente las proyecciones en 2K podrían ayudar a estrenos simultáneos, por ejemplo, en el interior de pequeños pueblos, pero todavía no hay políticas para llegar a esos sitios, sino que las pantallas digitales están en las ciudades más ricas de cada país de Latinoamérica. Así tampoco se logra, que incluso los estrenos de Hollywood, puedan llegar a poblados más pequeños.

**P:** ¿Qué incidencia tendrá en unos cinco años, otros canales de acceso, como por ejemplo Netflix, en las salas de cine?, ¿cómo ese tipo de acceso al cine podría llegar a afectar las salas de cine?

**R.G.:** Netflix en sí mismo, en Latinoamérica, no creo que tenga mucha aceptación, porque ya hay sitios similares a Netflix. En Argentina, por ejemplo está Cuevana, que es incluso el más grande en toda Latinoamérica en su tipo. Es cierto que es un sitio de piratería, pero ofrece una muy buena definición de imagen, subtítulos y la posibilidad de acceder a una gran variedad de películas, que de otra manera no las podrías ver en América Latina. Es posible que unos pocos accedamos a esas películas en festivales de cine y demás, pues nos movemos en eso, pero no existen más posibilidades de acceder a esa oferta de un cine distinto al de Hollywood. Mucha gente está empezando a conocer esos cines, gracias a lo que las grandes empresas llaman piratería, pero que yo considero pseudo-piratería. Precisamente, me he dedicado a estudiar este fenómeno de consumo, como lo están estudiando también en Brasil y en México, con el fin de mostrar que no se trata solo de combatirlo sino de conocer el proceso social que se da allí, lo que está detrás de esta forma de consumo que no es en las salas. Dado que es una realidad en América Latina, que la mayoría de las personas no pueden pagar por una entrada a cine, pues equivale al 10% de sus ingresos mensuales. Por eso no se trata solamente de perseguir la piratería y ya, sino de crear mecanismos que puedan permitir un acceso mayor a la población.

**P:** ¿Tiene algún dato acerca de la cantidad de producción latinoamericana que se está realizando y terminado en digital?

**R.G.:** No estoy muy enterado. Pero creo que la gran mayoría de productoras está produciendo en digital. La post-producción casi siempre es en digital. Especialmente con el mejoramiento de las cámaras digitales profesionales, como la Red-One. La última película Argentina, ganadora de un Óscar, El secreto de sus ojos (Juan José Campanella, 2009), no se produjo en 35mm, sino en digital. Obviamente, hay distintos matices. Por ejemplo, países como Paraguay o Bolivia tienen una producción más artesanal, son un mercado muy pequeño y tienen muy pocas escuelas de cine. Tienen producciones digitales con cámaras domésticas, con narrativas muy simples. En Argentina es distinto, tenemos la mayor proporción de estudiantes de cine en el mundo. Hay más estudiantes de cine en Argentina que en todo el continente Europeo. Unos 15.000 estudiantes de cine.



# Entidad Programadora Regional y Red de Salas Digitales en los países del Mercosur



## Ariel Direse (Argentina)

Coordinador Televisión Digital Abierta  
INCAA y experto de la RECAM.

**Resumen:** El conferencista expone la experiencia del programa Mercosur Audiovisual cuyos objetivos son la conformación de una Entidad Programadora Regional y el desarrollo de una estrategia para la creación de una red de salas digitales del Mercosur a través de unos patrones de gestión, administración y estándares tecnológicos comunes, que sean compatibles con las especificaciones DCI, pero que respondan a las necesidades y condiciones de la región. Se describen los resultados de las investigaciones llevadas a cabo con el fin de determinar qué opciones serían más convenientes –e cinema o d cinema- tanto para la digitalización de las salas como para la gestión de los contenidos a través de la constitución de una programadora regional. Finalmente, concluye que la creación de entidades regionales constituyen la clave para pensar en estrategias que asuman la transformación de la industria audiovisual y cinematográfica de América Latina, no cómo una cuestión meramente tecnológica sino como un problema estructural, que debe atenderse desde el desarrollo de políticas públicas que propendan por la integración regional.

Para mayor información sobre el programa Mercosur Audiovisual remitirse a <http://www.recam.org/>

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿En qué base empírica o técnica se está basando la relación de necesidad de compatibilidad entre la digitalización de cine y televisión, y la viabilidad de creación de una programadora regional?

**Ariel Direse:** En ninguna. En realidad, si bien hay algunas iniciativas muy disparejas, creo que la creación de un patrón compatible de cine y televisión es una idea que tiene principio acá en la región (en algunos países de América Latina). Creo que es la más clara en ese sentido. Hemos tenido algunas experiencias, por ejemplo, durante la transmisión de la Copa América, se hizo una prueba con la transmisión de un partido. Así que la compatibilización con el sistema televisivo no está expandida básicamente en ningún lado, y van dos o tres códec digamos el H124, el códec Néstor que están siendo vistos como una posibilidad para poder implementarlos y todos los contenidos que se están produciendo por ejemplo en Argentina para la televisión digital ya están haciéndose en HD, con lo cual, supongamos que el día de mañana, un contenido televisivo también podría. Nadie quita que el día de mañana ese estándar suba y todo el mundo que filme tanto para cine como para televisión ponga al menos un estándar básico de 2K, así que digamos esa barrera, esa diferencia entre cine y televisión dejaría de existir y los estándares se equipararían entre sí.

**P:** Si ya hubo, por ejemplo en Brasil, un intento de exhibir comercialmente en 1.4K y fracasó, ¿por qué funcionaría esto a nivel regional? ¿qué otro tipo de iniciativa podría diseñarse para no afrontar las mismas consecuencias de este sistema?

**A.D.:** Bueno, nosotros tenemos un problema estructural, para adoptar el estándar DCI. Por ejemplo, en algunos lugares de Argentina tenemos salas muy pequeñas, y salas de muy distintos tamaños, con lo que una proyección según la norma DCI no se adaptaría muy bien, especialmente por el tema de costos, incluso saldría más caro el equipo que todo el edificio entero de las salas. Por lo cual sería contradictorio asumir el patrón DCI sin más, dado que se estaría haciendo una inversión demasiado grande para algo que podría ser poco rentable. En Argentina, como política de estado, tenemos que según la región geográfica donde esté ubicada la sala, y según la densidad demográfica de esa región, la entrada de cine tiene un valor diferenciado respecto al valor de la entrada promedio, a diferencia del costo que tiene el sector privado. En este mismo sentido, creemos que se podría partir de una calidad 1.4K y tranquilamente, ir hacia 2K y no tendría por qué fallar ese sistema.

**P:** ¿Es necesario, debido al poco presupuesto para el desarrollo regional del cine digital, un organismo que desarrolle conjuntamente esta área y que maneje un presupuesto específicamente para ello y para la expansión de la digitalización en Latinoamérica?

**A.D.:** En ese sentido puedo hablar del caso argentino. En el caso argentino, básicamente el Estado, a través del Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales-INCAA es el que fomenta el 98% de la producción de contenidos en Argentina, y al mismo tiempo, el que actualmente está llevando adelante el proceso de digitalización de salas, esperando un poco las recomendaciones de la RECAM sobre qué proyectores comprar y qué tecnología adoptar. Pero el estado argentino solamente se va a ocupar del sector que programa el propio estado, no del sector privado. El sector privado ya está digitalizado, ya adoptó una norma, por lo cual creemos que esta red de salas de la que estamos hablando, son las salas para la cuales los estados puedan hacer un tipo de convenio con los exhibidores para la exhibición de productos nacionales o latinoamericanos, sino no tendría sentido. Lo mismo pasa con el VPF, dicho así libremente, es un problema porque realmente el VPF queda solo en manos del distribuidor, el distribuidor es el que decide cómo le da contraparte al exhibidor. Entonces creemos también que un sistema como el VPF debería tener una regulación estatal, una serie de convenios entre el sector estatal y el sector privado para regular cómo se articula, como se implemente un sistema VPF.

**P:** ¿Para qué tipo de salas serviría la constitución de una entidad programadora regional y la adopción de unos estándares que fueran para ciertos países de América Latina? ¿Para un perfil de cineclubes o iniciativas de salas cuyos contenidos sean cine arte o cine de autor independiente?

**A.D.:** Yo no lo limitaría. Claramente creo que la red de salas debería atender toda aquella parte del mercado que hoy en día no está atendida, teniendo en cuenta que uno de los mayores problemas, por ejemplo en Argentina, es la exhibición y no la producción de contenidos. Entonces me parece que en ese sentido esta red de salas no debe pensarse como algo marginal, sería realmente pobre si lo pensamos desde ese concepto. Se debería pensar como un sistema que podría tener las mismas comodidades que cualquier sala de un complejo multi-pantalla. Pero creo que deberíamos traer contenidos nacionales y latinoamericanos para poder dar salida justamente a todos aquellos contenidos que hoy en día están atascados

por la concentración de salas en el complejo multi-pantalla, que evidentemente no programa los contenidos locales.

Por otra parte, respecto a lo que se ha mencionado anteriormente sobre plataformas en internet, creo que este tipo de canales también se podrían adherir. Es preciso pensar si uno podría adherirse desde una plataforma digital también, no sería ningún inconveniente. Pero tranquilamente podría adherirse cualquier tipo de sala, sala de cine arte, salas de cine comercial y plataformas de Internet o lo que se cree en el futuro. En el caso de la programadora regional, no necesariamente la entidad programaría la misma película para todos. Habría distintas formas de adhesión. Podría pensarse en modelos de adherencia por un cargo fijo, por taquilla, por semana de programación –disponiendo de un par de días y no necesariamente de la semana completa- y así las salas que se adhieran podrían contar con otros días para su propia programación, que no excluye contenidos comerciales. Se pueden pensar sistemas mixtos mucho más flexibles y también terminar con la concepción bastante prehistórica de la duración en pantalla de una película, que por lo regular, funciona entre jueves y el jueves de la semana siguiente. Me parece que en el cine digital se hace más dinámica la posibilidad de exhibir distintas películas, y no la presión de cumplir con la semana de programación, eso a veces es un desgaste muy grande para las películas, especialmente, porque por lo menos en el caso de Argentina, dicha semana se mide a partir de la cantidad de espectadores que van y si no se cumple con lo que llaman la media de espectadores la película sale. Entonces por más que la película sea muy buena a veces no tiene el tiempo suficiente en la pantalla como para que corra al menos de boca en boca y la gente vaya a verla. También hay que replantear todo el sistema de exhibición actual, en relación a cómo se programan películas, no necesariamente tiene que estar los siete días de la semana y todas las funciones, creo que un cine digital también podría ofrecer distintas alternativas o variables para que el público pueda elegir, pero no porque tiene muchas pantallas, sino porque tiene en una sola pantalla distintas funciones o distintas programaciones.

**P:** Si las tecnologías de streaming ya están tan cerca de lo que es el 2K, ¿cuál sería esa plataforma para poder llegar a pensar en una programadora regional ya de cine online y no específicamente como circuito de salas?

**A.D.:** Me parece que hoy en día concebir la pantalla como un estamento estanco, es un problema. Tenemos que flexibilizar nuestra estructura mental y pensar que la extensión de contenidos se va a dar en múltiples plataformas. Para una sala de cine vamos a necesitar un piso de 2K, para ese mismo contenido utilizando el mismo códec con una baja en la tasa de transferencia, en la compresión podemos pensar en una exhibición en televisión y ese mismo contenido, a través de streaming, podría ser emitido en una plataforma digital. Esa plataforma online ahora no existe. La programadora podría ser el centro y debería garantizar tener el mismo contenido disponible para múltiples pantallas. Hoy en día creo que el primer paso son las salas de cine, es el primer problema a atender. Me parece que lo interesante de esto es pensar en un sistema escalable y concebir dicha escalabilidad desde el origen, aunque en el origen no estén todas las fases cubiertas. Si voy a pensar en un sistema, tengo que pensar para exhibición por ejemplo, en móviles. Hoy en día uno cuenta a metros de distancia con proyección de cine en los teléfonos celulares, no mismo se puede hacer con los tráilers de promoción. Este tipo de programadoras deberían ser un sistema multiplataforma, tiene que estar pensado desde el origen, aunque se empiece por lo básico. El propósito es que el sistema no quede caduco, sino que sea escalable en un futuro para poder adecuarse a todas las plataformas que existen o las que vayan a existir.

## Filmin: la respuesta local e independiente al mercado del Video on Demand



**Juan Carlos Tous (España)**

Director General FILMIN.

**Resumen:** En un momento en que las nuevas formas de visionado de contenidos cinematográficos se transforman hacia el consumo a la carta, el dominio parece estar en compañías de carácter internacional con una oferta global basada en los grandes éxitos de Hollywood. En este nuevo mercado de consumo de cine en Internet también hay espacio para proyectos basados en el cine local e independiente. Filmin con una trayectoria consolidada en España es un claro ejemplo.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## MUBI, plataforma y comunidad online para el cine de autor



**Manuel Ferrari (Argentina)**

Representante en Latinoamérica de MUBI.

**Resumen:** MUBI es la red social cinematográfica que más rápido ha crecido en Internet, se trata de un oasis para los amantes del buen cine, ya sea éste clásico, de autor o independiente. Es el espacio ideal donde poder compartir acerca de una película. Es un sitio de destino para los creadores de tendencias y amantes del cine que son los primeros en conocer, ver y hablar de las películas. En su audiencia cuenta con distribuidores, productores, festivales y autores que crean flujo de información con los usuarios y comparten la información sobre estas actividades y sus modelos de negocio.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

### Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿Cómo se pagan los derechos de explotación para internet, en el caso de FILMIN y MUBI?

**Juan Carlos Tous:** Pagamos de lo que paga el usuario a nivel transaccional por ver una película, de ahí se destina un porcentaje que tenemos negociado con las entidades de gestión, es decir, la sociedad general de autores de España. Tenemos un convenio con ellos que dependiendo si es una obra musical, o si es una obra cinematográfica pues pagamos entre un 1 y un 4% dependiendo también si ellos tienen los derechos reservados de lo que es la dirección, el guión o la interpretación musical. Pero esto se paga desde lo que paga el usuario, se descuenta el IVA, el impuesto de valor añadido, sobre esa base se pagaría a la sociedad general de autores y de lo que queda es donde repartimos con el propietario de los derechos.

**Manuel Ferrari:** En el caso de MUBI piensen en el mismo esquema pero se debe multiplicar por todo el mundo –ya que no nos restringimos a un territorio determinado– entonces tiene sus especificidades. En cada caso, cada país tiene distintas imposiciones, cada país tiene distintos impuestos y en cada país nos dedicamos en conjunto a la negociación de los derechos con cada uno de los distribuidores como un gasto compartido entre los dos.

**P:** ¿Cómo se restringe el territorio donde puede verse una película en el caso de FILMIN? ¿cuáles son las estrategias para la restricción del territorio?

**J.C.T.:** Técnicamente, esto es geo localización. El mismo back office que tenemos de la parte tecnológica. Tenemos una herramienta donde yo le puedo decir donde se puede ver esa película. Esto ya es bastante relativo, porque estamos hablando de IP'S móviles. Se da el caso de que un usuario ha pagado en España para ver la película y luego se desplaza, por ejemplo a Francia, entonces teóricamente por su acceso de la IP no podría acceder a la película, aunque la ha pagado en España. Para resolver esa cuestión, lo que le decimos a quien nos ha vendido los derechos, es si acepta que si el usuario la ha pagado en España pueda verla ahí donde esté, porque esto es la movilidad, Internet entre otras cosas es movilidad, entonces esto se suele aceptar. Pero lo que no se acepta es que alguien desde Francia o por ejemplo desde Colombia llegue a España a comprar la película, porque estaría entrando en contradicción con aquél que tiene los derechos de esa película para ese país determinado.

**P:** En el caso de MUBI, que maneja como territorio varios países, ¿cómo funciona esa limitación de los derechos territoriales?

**M.F.:** Es lo mismo que en el caso de FILMIN, sólo que se identifica la IP y se pone a disposición todo el contenido que se puede ver en un territorio en particular. Se abre el acceso para eso en particular. Todo lo que no pueda verse en ese territorio es inaccesible, y simultáneamente a medida que los usuarios se van conectando y cruzan una frontera, MUBI lo va identificando.

**P:** Y en el caso de MUBI, en cuestión de derechos para varios territorios, ¿cómo se resuelve el asunto del pago por derechos por esas obras que no se ven exclusivamente en dos o tres países, sino que se pueden ver en cinco o más?

**M.F.:** Es un tema apasionante y muy aburrido al mismo tiempo. Hay películas que tienen aproximadamente quince tenedores de derechos, y cada tenedor de derechos en cada territorio eventualmente puede llegar a tener distintos derechos, pero el que tiene los derechos digitales los puede tener en España y para varios lugares y justamente lo que se va haciendo es calcular cuántas personas vieron esa película, y dependiendo del dueño de los derechos y de los territorios para los cuales los tiene, se hace un desembolso calculando eso.

**P:** En términos de competencia ¿cuál es la mayor competencia para este tipo de sistema de distribución online además de la piratería?

**M.F.:** Sí claro, la piratería, y está ganando muchísimo. Me parece que siempre ronda sobre el aire una cuestión ideológica respecto de la piratería, y es que el cine, a diferencia de otras industrias se considera siempre como un territorio público. En el caso de otras industrias como la del libro o la de la fotografía, o el acceso a una obra de arte, nadie discute que deben estar protegidas contra la piratería. Pero en el caso del cine, es menos fuerte esa concepción. Actualmente, las alternativas legales de ver cine por internet, como bien explica Juan Carlos Tous, todavía no son rentables. Se hace una inversión muy importante, pero es realmente impresionante que todavía no logren instalarse. Así que es una realidad que la piratería está produciendo muchísimas pérdidas a todos, y negando la posibilidad de un acceso de los usuarios a un contenido en buenas condiciones y a precios muy razonables.

**J.C.I.:** Bueno, no quiero considerar como competidor a la piratería. La piratería sería un competidor si estuviera jugando con las mismas armas, en el mismo reglamento y en la misma cancha. Para mí, es un parásito en la industria que no aporta valor, no aporta riqueza, y lo único que hace es amenazar el cine. Si pensamos en ese mundo ideal que los piratas defienden, de que las películas sean gratis, ¿cómo luego se podrían seguir produciendo películas si no hay un retorno de beneficios hacia el productor?, sería imposible seguir avanzando con la industria. Competidores, cuantos más haya mejor, más grande haremos el mercado. Por ejemplo, Netflix estaba anunciando su llegada a España y lejos de asustarnos, nosotros estábamos encantados que viniesen, fuimos a reunirnos con ellos, a decirles cómo podíamos colaborar para dinamizar este mercado. Porque la única manera de acabar con la lacra de la piratería es haciendo un mercado grande. Posibilitando que todas las películas estén disponibles en la red a un precio adecuado y de una forma fácil y con calidad.

101

Lo que no es justo es que alguien quiera ver Tintin (Steven Spielberg, 2011) en internet el lunes, cuando se ha estrenado el viernes en sala, dado que los exhibidores tienen que vivir también de algo. Pues si no hay exhibición en salas de cine no hablemos más de digitalización de 2K, 4K, etc. No habrá mercado para vender eso y el espectador tendrá que reducirse a pequeñas ventanas y al final ¿cómo harán películas después?, es imposible. Sin embargo lo que ahora también entendemos es que no puede ser que una película esté en una sala de exhibición durante seis meses o que a los dos meses no haya público y no se pueda ver en otra pantalla. Esto es lo que debemos ir corrigiendo, pero mientras hablamos de piratería y no se les olvide que detrás de la piratería hay muchísima gente ganando dinero, y mucho dinero sin que reviente ni un duro en la industria cinematográfica, sin que pierdan ni un euro, ni un dólar ni un peso en la industria cinematográfica, toda va a su bolsillo a través del tráfico y a través de la publicidad que tienen, por eso digo son una lacra y lejos de ser competidor es parásito.

**M.F.:** Sólo un detalle más. Lo penoso es que las marcas hagan inversión en este tipo de páginas ilegales bajo la bandera de estar dando libre acceso a todos. La verdad es que esos señores que están dentro de las páginas están cobrando miles y miles y millones de dólares por tener justamente millones de usuarios para poder tener acceso a esos contenidos que más allá de las argucias legales. Me parece que lo más interesante es combatir la ilegalidad con la legalidad, por eso la existencia de otras páginas, la existencia de otras oportunidades lo que hace es amplificar la posibilidad de tener acceso por otras vías.

**P:** ¿Cuál es el valor agregado que ofrecen Filmin y Mubi a los usuarios, además de poder ver las películas en sus sitios?

**J.C.T.:** Precisamente eso es lo que nos distingue de los piratas, que nosotros invertimos dinero, empleamos a gente y arriesgamos nuestro capital para poder dar un valor añadido. Lo que es costoso y difícil es ofrecer ese valor añadido alrededor de la película, como es por ejemplo lograr que intervengan críticos, editores, los mismos cineastas, pues ellos son los primeros interesados en darle un valor a esa película. Creo que eso es lo bueno de un portal de Internet. En una sala de cine, el espectador es anónimo, la gente paga, entra, ve la película y se va. En cambio, un sitio online como el nuestro nos ha permitido hacer debates después de una película, hacemos estrenos con la presencia del director quien después de la película se queda atendiendo un foro, hemos hecho chat con los directores. Todo lo que hacemos es porque vemos que esa es otra forma de cine adecuado al 2.0, adecuado al Internet, adecuado al siglo XXI, también porque nos distingue de esa otra oferta que hay.

**M.F.:** Insistí en mi presentación sobre esta cuestión, en tener disponible todo lo que le sigue al hecho de mirar una película. Quizá el germen sea el cine club, es decir, la idea de poder debatir después de la película y eventualmente tener la oportunidad de conocer a quienes participaron en la película. Además creo que es fundamental el proceso curatorial que hacemos los que tenemos estos sitios y es lo que me parece que es lo que va mas allá de simplemente ser un portal para ver películas.

**P:** ¿Cómo ha sido la relación con los productores en términos de los miedos que ellos puedan tener sobre la calidad de emisión de su película, a diferencia de la calidad que da una proyección digital en una sala? ¿Cuál ha sido la experiencia de negociar títulos que se van a estrenar solamente online y no en una pantalla que pueda dar una mayor calidad para el visionado?

**J.C.T.:** Una de las partes más importantes del día a día es convencer a los productores, pues aunque les ofrecemos muchas ventajas, como promoción y lo demás que requiere el visionado online, te encuentras con que su exigencia está más por la parte económica, por el ingreso que van a tener. Otros productores te preguntan por la audiencia, por cuánta gente puede llegar a verla, y otros cómo es el caso de como Pedro Almodóvar que es socio mío y un enfermo por la calidad, entonces no permitiría poner una película sin una calidad determinada.

Lo único que Internet no te puede asegurar nunca es darle la misma calidad a todos los espectadores, porque dependerá del ordenador que tengan, del acceso a internet que tengan desde el lugar donde están. Hay unos mínimos que permiten chequear la calidad. Por ejemplo, la película se está viendo en Barcelona, pero el archivo está en California y de California viene a Barcelona, por ahí ya ha pasado por nodos y nodos, entonces llega en una calidad, como para que un cineasta como Almodóvar, diga, mis películas en el único sitio que están en el mundo on-line, es en Filmin, ¿por qué?, porque nosotros y esa es una de las partes decisivas del negocio, pagamos altos costos de re-transmisión, porque quieres los mejores servidores, quieres las mejores herramientas de re-transmisión, eso es carísimo. Claro, si alguien va a una página pirata y está viendo las películas en blanco y negro cuando son en color para salir y decir que ha visto la película, vale, correcto, pero la calidad hay que pagarla y eso es muy costoso.

**M.F.:** Mi experiencia desde Mubi, en el caso del cine latinoamericano, es hablar con el productor, incluso con el director, para discutir el tema del aspecto técnico. En Mubi tenemos un trabajo muy intenso en la cuestión de tecnología in-house, es decir, lo hacemos nosotros, por los altos costos y por las complicaciones que tiene. El objetivo es justamente que esa

proyección sea perfecta. Pero también te enfrentas con que los cineastas exigen mucho y no te dan a veces buenas copias. Es un trabajo conjunto. Les decimos a la mayoría de los productores, ustedes tienen a disposición la película online, tienen Twitter, Facebook, Mail, hagamos juntos que sea posible que sus películas triunfen y les vaya bien. Entonces todo eso es un trabajo conjunto, y los productores también se tienen que acostumbrar a que deben hacerlo de manera colaborativa y no esperar a que sus películas les vaya bien solo porque sí.

**P:** ¿Qué estrategias tienen ustedes para cautivar a ese espectador más convencional, que cree que la magia del cine está sólo en la sala oscura? ¿cómo lograr que ese espectador vea las películas online, para que no se pierda de una mayor oferta?

**M.F.:** Para nosotros en Argentina, es un espectador experimentado de cine club, de festivales. Desde Mubi nos ha interesado mucho asociarnos con los festivales. Muchos de los grandes festivales justamente se asocian con Mubi, para poder tener disponible su programación online y que el cinéfilo que asiste y no pudo verlo todo, pueda seguir viendo en la casa. Los festivales son un gran acontecimiento para festejar que las películas existan, aunque desgraciadamente toca mostrarlas todas concentradas porque para ese tipo de cine no hay otras vías de exhibición regularmente, y la mayoría no se estrenan en salas. Justamente, la filosofía de Mubi es poder tener a disposición esas películas de festival, no sólo durante el periodo que dura un festival sino poder verlas a lo largo del año.

**J.C.I.:** Yo añadiría, que otro tema es el de la televisión. Creo que ahora hay un antes y un después en la distribución cinematográfica a través de Internet y que en el momento en que las televisiones estén conectadas a Internet, en el momento en que sea fácil el manejo, y que te puedas sentar en un sofá cómodo, disfrutar de un buen sonido, y de una gran pantalla en casa, con un simple play, vas a acceder a este cine. Eso hará que contemos con un espectro más amplio de espectadores.



# CONFERENCIAS & Sesión de preguntas

Noviembre 9

# Políticas Públicas y Digitalización en América Latina

## Política pública y digitalización cinematográfica en el Ecuador



### Jorge Luis Serrano (*Ecuador*)

Presidente Consejo de Cinematografía del Ecuador.

**Resumen:** La política pública cinematográfica en Ecuador tiene más énfasis en la producción y no regula la distribución y la circulación. Sin embargo, se hace necesario establecer marcos legales que aborden el tema en este período de transición digital. Este cambio de tecnología permitirá una mayor circulación de contenidos y nuevas pantallas para la producción nacional. En esta presentación se muestran datos sobre el número de pantallas, de espectadores y demás estadísticas que contextualizan las condiciones en las que se debe desarrollar el proceso de digitalización en Ecuador.

105

## Visibilizando lo digital: la experiencia peruana



### Christian Wiener (*Perú*)

Director General de Industrias Culturales y Artes del Ministerio de Cultura de Perú.

**Resumen:** La Ley de Fomento a la Industria Cinematográfica ha permitido que la producción peruana pueda circular por las pantallas del país. Hasta el momento, la digitalización ha entrado en la producción, en especial para el cortometraje y la animación, así como el cine regional. También se ha incrementado la piratería que llega a tres cuartas partes del mercado. Para 2013, la Dirección de Industrias Culturales del Ministerio de Cultura ha anunciado que las películas premiadas podrán ser finalizadas en 35mm o en DCP. En este año el 50% de las pantallas comerciales en el Perú serán digitales, la mayoría de ellas destinadas al 3D. El formato digital en DVD es mayoritario en cineclubes y festivales. Se necesita una política pública para la digitalización para que el beneficio no sea solo para los grandes estudios sino para la industria cinematográfica nacional.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Exhibición alterna en Colombia. Iniciativas desde el Ministerio de Cultura

**Yenny Chaverra (Colombia)**

Dirección de Cinematografía del Ministerio de Cultura.

**Resumen:** La presentación expone la política pública que se desarrolla desde la Dirección de Cinematografía del Ministerio de Cultura de Colombia en materia de circulación de contenidos y apoyo a espacios de exhibición alterna. Se presenta una caracterización de estos espacios de exhibición y las diversas estrategias que se han desarrollado para fortalecer sus actividades. Entre las acciones para dinamizar la circulación de cine en Colombia de manera legal dirigidas a entidades sin ánimo de lucro, se destacan el Programa Maletas de Películas (colección con 118 películas de cine internacional y colombiano en formato DVD), el Programa Colombia de Película (48 películas colombianas en DVD, de ficción y documental, tanto cortometraje como de largometraje) y los convenios de apoyo a Festivales y Muestras de Cine. Por último, se expone que en materia de digitalización, se han desarrollado el estudio de caracterización de espacios alternos de exhibición y la conferencia internacional de digitalización, con el fin de conocer los retos que implica dicha transición.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

106

## La construcción de un modelo para la digitalización de las salas de cine en Brasil

**Paulo Zilio (Brasil)**

Asesor de la Dirección de la Agência Nacional do Cinema-ANCINE.

**Resumen:** Brasil ha sido uno de los países latinoamericanos que ha diseñado una política pública para atender la digitalización de las salas de cine. En la exposición, se señalan aspectos generales de lo que supone la digitalización cinematográfica, se describe el avance del proceso digitalización en el Brasil, se enumeran las principales acciones que se llevan a cabo en el marco del programa Cinema Perto de Você y se analizan los puntos principales del proyecto de digitalización. Entre la estrategias para la digitalización se destacan: la reducción de los costos de la importación de los equipos, el financiamiento de la digitalización, la organización de los agentes integradores nacionales, compartir los costos de digitalización de las salas de cine más vulnerables.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

### Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿Qué pasaría con las salas pequeñas en este tema de la digitalización? ¿Cuál es su punto de vista de esa iniciativa, y qué considera que se tendría que generar desde el Estado para asumir esa digitalización, respondiendo a las necesidades de ese sector?

**Christian Wiener:** Creo que habría que plantearse unas políticas fundamentales en términos de programación. En estos casos, se trata de articular un tipo de programación diferente sin necesidad de negar la posibilidad de algún otro tipo de cine, digamos más comercial. Se trata de poder trabajar de manera integrada con los exhibidores y los distribuidores, con el fin de encontrar un beneficio mutuo. En esto es importante que ellos también respeten la importancia de los cines nacionales, y hacerlo complementario con su programación comercial. Creo que desde el Estado es fundamental apoyar los espacios locales, especialmente aquellos que brinden en su programación contenidos diferentes y nacionales.

**Jorge Luis Serrano:** Creo que tanto las salas comerciales como las salas independientes o más pequeñas son circuitos paralelos. Por un lado está la realidad del mercado, donde las inversiones que se tienen que hacer para la transición al digital y en general para la infraestructura son muy altas y por eso ahí es tan fuerte el capital privado, eso es un negocio, y es una actividad que hay que entenderla como tal. Por otro lado, desde la definición de políticas públicas estatales, se debe pensar en el fortalecimiento de redes alternativas, yo no hablaría en ese sentido de estandarización, pues suceden cosas y movimientos que se dan por propia iniciativa de comunidades enteras y la tecnología también lo permite. Hay espacios de exhibición que cuentan con un simple Power Point y un DVD, hasta espacios más sofisticados; pero de lo que se trata creo yo en todo caso, es de garantizar el acceso de la ciudadanía a los contenidos, y en eso hay que ser bastante imaginativos en términos generales.

**P:** ¿Cómo la digitalización ha permitido un incremento de la producción nacional en los casos de Perú y Ecuador? ¿Sería el incremento de dicha producción una buena oportunidad para distribuir las películas a nivel nacional, pero además en otros países latinoamericanos?

**J.L.S.:** Definitivamente el surgimiento de tecnologías digitales ha impulsado la producción en nuestros países de manera exponencial, podemos decir que ha democratizado la posibilidad de producción. Esto sumado a las políticas de fomento y el acceso a recursos han generado una base sobre la cual ya podríamos decir que el tema de la producción no es un problema. Evidentemente siempre va a ser complicado acceder a los recursos suficientes para sacar adelante cualquier tipo de producción, pero de alguna forma todas las tecnologías que están disponibles hoy en día han facilitado de una manera impresionante cualquier tipo de proyecto. Ya prácticamente parecería no haber pretexto para no llevar adelante alguna producción, salvo que se trate de producciones que requieran inversiones realmente fuertes. Estas tecnologías han permitido un importante incremento en la producción de documental, creo que el documental quizás es el formato que más se ha beneficiado de las nuevas tecnologías, de las cámaras digitales en sus diferentes formatos. Ahora, lo que nos convoca a todos en este evento son problemas que tienen que ver con la circulación, y en ese sentido pienso que tenemos que rebasar desde la perspectiva de los Estados el asunto de pensar estrictamente en el fomento, nos tocaría necesariamente incorporar en el debate aspectos que tienen que ver con el ámbito regulatorio, y regulatorio en el sentido de la circulación de contenidos. Esto con el fin de garantizar espacios en las distintas ventanas para la producción nacional, en televisión, en el Internet, porque de lo contrario para nuestros países lo que se viene es una avalancha de contenidos producidos en otras latitudes que va a ser sencillamente incontrolable. Si el debate

de los aspectos regulatorios para garantizar espacios para nuestra producción no se lleva a las asambleas nacionales, a los congresos, a las asociaciones de productores, a los gremios etc., y no se plantea esta situación como un tema necesario del debate, sólo vamos a tener una cierta cantidad de producciones que se fomentan, ya sean pequeñas o grandes, pero que se quedarán sin los espacios que les permitan circular. En el caso de América Latina tenemos el precedente del acuerdo latinoamericano para un mercado común, que se firmó en Caracas-Venezuela en el año ochenta y nueve, y que está vigente. Sin embargo no ha podido ser aplicado hasta el día de hoy, porque de alguna forma es inviable tal como está planteado. Considero que se deben adecuar los marcos jurídicos internos en cada país, para que ese acuerdo general que ya habla del mercado común sea una realidad.

**C.W:** Coincido con Jorge Luis. Hablando desde los cambios que introduce la digitalización, y en general, de los problemas que enfrenta la producción cinematográfica en América Latina, el aspecto central de la problemática es la legislación, que ya no debería enfocarse exclusivamente en el tema de la producción, sino en la distribución y en la exhibición, y actualizar aún más la discusión con el tema de las nuevas tecnologías.

El asunto de la distribución a nivel latinoamericano, sigue siendo un punto crítico. Creo que como muchos de los presentes en el seminario, hemos estado en festivales o encuentros latinoamericanos y hemos firmado muchas veces declaraciones, manifiestos, a favor de la circulación del cine latinoamericano, y la hermandad entre los pueblos y todas esas cosas. Sin embargo, me parece que sólo han quedado como eso, como grandes declaraciones líricas pero sin ninguna aplicación práctica. El problema de fondo no es sólo un asunto de hacer declaraciones, pues creo que en eso todos estamos de acuerdo. De lo que se trata es de traducir dichas intenciones en formas concretas que tienen que tener incidencia en las legislaciones, porque si tenemos unas legislaciones totalmente heterogéneas en tanto región, eso se hace muy difícil llevar a cabo iniciativas conjuntas efectivas. Ese problema de las legislaciones cinematográficas latinoamericanas que se concentran tanto en el fomento de la producción, también se nota en programas como Ibermedia que se concentra demasiado en promover la producción, cuando justamente el debate central hoy en día tiene que ser sobre el tema de la distribución, no solamente desde las políticas nacionales sino desde las políticas iberoamericanas y latinoamericanas.

**P:** ¿Qué medidas o alternativas se han tomado frente al tema de la piratería y qué tan efectivas han sido?

**J.L.S.:** Ecuador y Perú compartimos una realidad bastante similar, y es el alto nivel de penetración de la piratería, del comercio ilegal de películas y de contenidos en general. Yo vengo del mundo de los derechos de autor, tengo una especialización en derechos de autor, he organizado personalmente operativos antipiratería en el Ecuador, hemos incautado miles de copias, hemos cerrado tiendas, y sin embargo, en lugar de desaparecer el problema se ha incrementado, y en ese sentido la vía represiva no ha arrojado los resultados que se persiguen. Lo que sí ha provocado es la conformación de una organización por parte de los comerciantes informales, que han propuesto iniciar un proceso de transición para vender contenidos reconociendo derechos de autor. En el caso de América Latina no podemos hacer caso omiso del papel de la economía informal y que es importante involucrarla, pues no sólo se trata de la cuestión del respeto a los derechos de autor, sino adicionalmente de un sistema económico y del

papel que juega dentro de éste la economía informal. También hemos adelantado un proyecto piloto en el cual se garantiza el pago de los derechos de autor a los titulares de películas nacionales en principio, y la circulación de un importante número de copias legales en el mercado de DVD. Actualmente hablamos de dos experiencias en ese sentido. Hace poco se ha vendido una película - A tus espaldas, Tito Jara, que se estrenó en marzo (2011) en las salas ecuatorianas, hizo ciento diez mil espectadores, y que por esta vía ya vendió veinticinco mil DVD´s legales con derechos de autor a través de esta red.

Evidentemente cual es la paradoja de esto, que esta conviviendo la producción nacional que empieza a ser reconocida en este circuito, con la producción internacional que sigue siendo pirata. Pero entendemos esto como un momento de transición inevitable, es decir, no podemos ir por la vía represiva a cerrar todas las tiendas porque no está dando el resultado que buscamos.

Se ha lanzado hace poco otro tiraje de otras películas nacionales. Hemos lanzado una colección precisamente con el pago anticipado de derechos a favor de los titulares y están circulando por esta vía. La producción nacional está abriendo un mercado en el caso de las copias legales de DVD y evidentemente eso al productor le significan unos números que le permiten recuperar más la inversión. En ese sentido son experiencias que se están realizando más desde un punto de vista quizás pragmático que desde el punto de vista estrictamente legal, porque lo legal es clarísimo, habría que cerrar esos locales y combatirlos, pero el sector al que nos referimos es tan grande que hay que pensar en otras soluciones más imaginativas.

**C.W.:** Pienso también que el asunto de la piratería no es puramente represivo, y por lo regular, el golpe se da a los pequeños productores, pero las grandes mafias no son tocadas. Creo que en ese sentido con el enfoque represivo nunca se ataca lo que constituye la materia prima. Hay que partir de ahí, por las cabezas. Es muy fácil atacar al vendedor y hacer los operativos, y al día siguiente, esa misma tienda vuelve a llenarse de la misma cantidad de discos. Si queremos plantearlo desde el punto de vista represivo, el tema represivo hay que plantearlo para derrocar a las cabezas. Pero creo que tampoco ese es el punto. Son otras estrategias, por ejemplo en el Perú, se ha comenzado a experimentar de manera todavía muy pequeña el tema de vender DVD´s incorporados a los periódicos. Algunas películas peruanas, especialmente documentales, han estado saliendo con ejemplares de periódicos en un gran tiraje de películas vendidas a un precio muy barato, más o menos un dólar la película, pero su volumen de venta compensa un poco la reducción de los costos.

Para finalizar, me gustaría recordar que la piratería se ha expandido y existe, por el tema de los altos costos en los mercados legales de las películas, los altos costos de la industria formal se han encargado de incentivar la expansión de la piratería.

**P:** ¿Cree usted que hay una posible solución para lograr la digitalización en América Latina?

**Paulo Zilio:** Sí es posible. El modelo para hacer posible la digitalización es que los distribuidores compartan los costos, con las ganancias del VPF, es una de las formas de hacerlo. Existen otras formas, poner impuestos y la inversión desde el Estado. En todo caso, el sector tiene que entender que la digitalización depende de aportes tanto de los exhibidores como de los distribuidores.

**P:** En el caso de Brasil ¿El VPF se paga para la conversión de las salas y también para proyectos nuevos?

**PZ:** No, normalmente no para salas nuevas.

**P:** Usted expone en su presentación que en Brasil hay otro formato digital que es el 1.4K ¿De dónde vienen los contenidos para las salas 1.4K, si los grandes estudios no producen este estándar?, ¿cómo adquieren las salas sus contenidos?

**PZ:** En ese formato hay películas brasileiras, largometrajes brasileiros, contenidos independientes internacionales, películas de todo el mundo.

**P:** ¿Existe algún plan en Brasil para poder financiar esas salas que fueron pioneras en la digitalización con el 1.4K, pero que quedarían obsoletas frente al sistema DCI?

**PZ:** En mi exposición explico qué se ha previsto en ese caso. Nosotros tenemos el proyecto Puntos de Cultura en Brasil, el proyecto Más Cultura, en los cuales se distribuyen proyectores de resolución más baja para ciertos espacios en los cuales una proyección de ese tipo es útil y cumple ciertas funciones de carácter cultural.

**P:** ¿Cómo encaja el programa de digitalización de salas en Brasil, con la política de software libre?

**PZ:** No tenemos necesariamente articulados los dos temas. Trabajamos en un programa especial de digitalización de salas, pero es el mercado del cine el que ha dictado ciertas especificaciones tecnológicas, como las DCI. Para nosotros el problema concreto no es tanto el formato como la necesidad de que las salas puedan estar digitalizadas de manera que puedan tener acceso a las películas. Tal vez las especificaciones DCI no sean ideales, tal vez el patrón 1.4k podría ser más satisfactorio para la mayoría de las salas brasileiras o para gran parte de las salas. Pero nosotros tenemos un programa articulado al patrón internacional. No podemos correr el riesgo de que nuestras salas se queden por fuera del patrón internacional.

## Iniciativas Colombianas

### El modelo de digitalización profesional y 3D



**William Torres (Colombia)**

Gerente de exhibición de Cine Colombia

**Resumen:** En la presentación se expone la infraestructura de la exhibición en el país, -número de pantallas, box office- con el objetivo de mostrar en qué panorama se inserta el proceso de digitalización desde las grandes empresas exhibidoras del territorio colombiano. Se presenta un resumen del estado de la digitalización en el mundo y en Latinoamérica -desde su comienzo en 2006 a 2011- con el fin de posicionar a Colombia. Se explican cuáles son los componentes fundamentales de la proyección digital -incluyendo el 3D- y las formas de negociación para la transición.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

111

### El caso de la exhibición independiente y la digitalización a escala



**Federico Mejía (Colombia)**

Gerente de Babilla Ciné.

**Resumen:** La empresa colombiana de exhibición y distribución de cine independiente Babilla Ciné muestra la situación de las salas independientes en Colombia, que por lo regular cuentan con una sola pantalla pero que constituyen una de las pocas alternativas para que el público pueda acceder a producciones por fuera de la oferta de los grandes circuitos. Respecto a la digitalización, muestra la dificultad de hacer la transformación tecnológica por los costos que implica para estas salas a diferencia de los costos para los multiplex. Babilla Ciné hace un llamado a una política pública para apoyar la digitalización de los distribuidores y los exhibidores independientes en la transición al digital y especialmente en el pago del VPF.



# La distribución de cine independiente en América Latina y el trabajo en red con agentes de la región



**Andrea Pineda (Colombia)**

Cineplex.

**Resumen:** Cineplex como empresa distribuidora de cine independiente en América Latina, muestra los principales problemas de la distribución en la región frente a la concentración en el mercado de los grandes estudios de Hollywood. Como una de las soluciones presenta el trabajo en red con otras entidades para asegurar una mejor negociación y circulación de contenidos para el territorio. Los factores negativos para la distribución del cine independiente son los altos costos, la poca afluencia del público, la limitación de espacios y la piratería. Cuentan el caso de Red LATAM conformada por entidades de Argentina, Chile, Costa Rica, Uruguay, México y Colombia y se destacan entre los logros la concientización a los exhibidores independientes de la necesidad de digitalizarse. Entre las dificultades están la falta de apoyo estatal a salas independientes y la presión de los estudios por implementar las especificaciones DCI.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿Quién está pagando el VPF en Colombia, el distribuidor o el productor? ¿Cuánto es?, ¿Cómo funciona para producto colombiano? ¿Lo está pagando el distribuidor como es el caso europeo?

**William Torres:** El VPF lo están pagando en Colombia los distribuidores. Digamos que en cuanto a tarifa eso obedece a la negociación que cada exhibidor haga con el distribuidor, es decir, no hay una tarifa fija, mal haría yo en hablar ahorita de tarifas cuando los exhibidores tienen negociaciones independientes con los distribuidores o productores. Entonces lo que sí es cierto es que bajo las normas DCI cualquier uso que se le dé al proyector digital debe tener un pago de VPF.

**Héctor Rosas (distribuidor representante de United Pictures International en Colombia):** Yo soy distribuidor de las majors. En efecto, en Colombia el VPF lo paga el distribuidor, pero nosotros lo recargamos al productor de la película, es decir, no lo absorbemos como distribuidores localmente. Por supuesto, cada estudio tiene una política muy diferente. Sony lo está negociando directamente con los cines, Paramount, dependiendo de la cantidad de pantallas lo hace directamente con el exhibidor y sino lo hace por medio de un integrador, y Universal, que también lo distribuimos nosotros, lo hace a través de un integrador (Third Party Integrator). Algunos estudios también sólo pagan cuando es una exhibición en 3D y otros estudios pueden pagar cuando sea digital o en 3D.

**P:** ¿En qué fecha Cine Colombia estará 100% digitalizado?

**W.T.:** Nosotros estimamos que en dos años, dos años y medio, Cine Colombia debe estar 100% digitalizado.

**P:** ¿Qué tanto el 3D es un asunto de moda?, ¿El público qué tan pronto puede llegar a cansarse de la oferta del 3D?

**W.T.:** Bueno, uno de los expositores comentaba en su intervención que en Estados Unidos hubo este año (2011) un estancamiento en la asistencia a 3D. Sin embargo, nosotros en Colombia, desde el 2008 que presentamos nuestra primera película en 3D, vemos que para la gente es una novedad y sigue siendo una novedad. Diría que más que pasar de moda, lo que pasa es que no ha habido suficiente material en películas.

Este año nosotros empezamos un muy buen año con 3D, pero entre febrero y mayo, más que cansancio del 3D, es que no había películas para cautivar la asistencia del público. Pienso que por ahora no hay un cansancio en el 3D sino que sigue siendo el contenido de las películas el que cautiva a la gente.

**P:** ¿Si Cine Colombia es una empresa colombiana, porque no ser más flexible con respecto al producto colombiano y evitar que sea bajado de cartelera rápidamente?

**W.T.:** Creo que más apoyo del que Cine Colombia da a las películas colombianas sería imposible. Simplemente les voy a citar un ejemplo. Pequeñas Voces, Jairo Carrillo (animación) fue una película que se proyectó en 30 proyectores digitales de 3D, de manera que eso es una muestra del apoyo a producto colombiano. Pero por supuesto que cuando nosotros en una vespertina vemos una sala de 250 sillas, con 5 o 6 personas en un fin de semana, tenemos que hacer algo, pues seguimos siendo una compañía de índole comercial. Lo que hacemos es que trabajamos unos horarios distintos para la poca gente que quiera asistir a alguna película de éstas que no va bien en taquilla, decidimos unos horarios que no nos perjudiquen. Pero damos apoyo al cine colombiano en todos los estrenos.

## El trabajo de la exhibición alternativa en red y el modelo de digitalización doméstica



**Deyana Acosta (Colombia)**

Red Kaymán. Circuito de Salas Alternas.

**Resumen:** La Red Kaymán - Circuito de Salas Alternas cumple un papel en el acceso a contenidos y en la formación de públicos. Frente a la digitalización señala que las salas alternas han encontrado en los formatos domésticos una opción de contenidos pues por el carácter sin ánimo de lucro de estos espacios es imposible asumir los costos de la digitalización profesional, para lo cual se propone una política pública de apoyo a esta conversión.

## Transmedia/Crossmedia. Nuevos espacios de difusión para nuevas narrativas

114



**Jaime Tenorio (Colombia)**

Digital más.

**Resumen:** Las tecnologías de la información y las comunicaciones están generando nuevas maneras de contar y de ver. Internet ha tenido un gran impacto en la industria audiovisual y cinematográfica, y ha incidido en la reinención de su cadena de valor. La presentación se centra en estas novedades, describiendo la influencia de la red, el influjo de los dispositivos móviles, y el impacto de las redes sociales, tanto en el sector de los profesionales de la industria audiovisual como en los usuarios en general. Por último, se caracteriza esta era como una era de contenidos digitales, que se distingue por la convergencia entre el audiovisual, tecnología e interactividad y que favorece el desarrollo de proyectos audiovisuales Cross/Transmedia de carácter colaborativo, multidisciplinario y para múltiples pantallas.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Dos casos de apropiación digital en el sector audiovisual: el documental y las salas



**Javier Machicado y Christian Bitar (Colombia)**

Investigadores del diagnóstico documental en Colombia.

**Resumen:** Los investigadores presentan dos casos de apropiación digital: el circuito alternativo de la exhibición cinematográfica en Colombia y el documental. En el primer caso, se analizan los resultados del estudio de salas y espacios de exhibición alternos desde los aspectos técnicos, financieros y de programación. En el segundo caso, se describen todas las posibilidades que tiene el documental con las tecnologías digitales en la producción, la distribución y la circulación, con nuevos modelos narrativos y de distribución, como el crossmedia o documental web, así como de negocio a través de estrategias como el DIY (Do it yourself) y el Crowdfunding.

Presentación disponible en [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Los festivales como plataformas de exhibición digital

115



**Óscar Andrade (Colombia)**

Asociación Nacional de Festivales de cine de Colombia-ANAFE.

**Resumen:** En Colombia existen más de 70 muestras y festivales de cine que constituyen un circuito fundamental para la formación de públicos y la exhibición tanto de cine colombiano como de formatos de difícil circulación como el cortometraje, el documental y la animación. La mayor parte de estos eventos hacen parte de la ANAFE, agremiación que les permite trabajar en red para mejorar la gestión. En cuanto a la digitalización, los festivales hacen uso de formatos como el DVD o archivos digitales, debido a los altos costos del material en 35 mm y otros formatos profesionales.

## Sesión de preguntas:

**Pregunta:** ¿Cree que estos aparatos, iphone, tablet etc, están acorde a las necesidades locales?, ¿Conoce a nivel nacional de programas que eduquen a las personas con relación a lo digital tomando en consideración la capacidad adquisitiva de estas tecnologías?

**Jaime Tenorio:** Con respecto a los aparatos, creo que inclusive en lo audiovisual hay mucho más movimiento en el país que está pasando justamente por lo digital, que lo que pasa por lo cinematográfico. La mayoría de municipios del país no tienen salas de cine, sin embargo, por ejemplo, el otro día me enteraba que Chocó –uno de los departamentos con mayores necesidades básicas insatisfechas- es una de las regiones que más acceso a Internet tiene hoy en día. También está el caso de localidad de Ciudad Bolívar aquí en Bogotá. Existe un nicho, niños entre 6 y 12 años que están realizando videojuegos. Conozco varias experiencias. Ahora el caso del municipio de Belén de los Andaquies, en Caquetá, que también están realizando animaciones muy interesantes, y lo mismo en el Amazonas, se que se están creando productos muy interesantes a partir de la tecnologías digitales. Entonces hay toda una cultura entorno a la cultura digital que es impresionante. Si uno les da las herramientas, estoy segurísimo que se pueden desarrollar muchos proyectos interesantes. Claro que todavía los aparatos son muy costosos, e insisto algunos no son poseído por la gran mayoría. Pero creo que es poco lo que falta para que se popularicen o que se den circunstancias en que empresas decidan sacar estos dispositivos al mercado a precios mucho más asequibles.

Hay experiencias en el mundo como One Laptop Per Child que saca computadores súper económicos. Así que creo que a falta de salas de cine en todo el país, lo digital va a posibilitar muchas cosas. En cuanto a las políticas no niego que el Ministerio de Cultura y el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones están empezando a hacer un esfuerzo bastante grande desde el programa de cultura digital y las diferentes convocatorias. En el caso de MinTic ellos están muy metidos en el cuento de lo digital, en el tema de aplicaciones y de los contenidos digitales. De hecho en octubre (2011) organizaron un evento que se llamó Colombia 3.0, donde estaban convocando a la gente de animación, de los videojuegos. Creo que desde el Estado se ha empezado a entender que de nada vale tener mucho Internet, o muchas aplicaciones sino hay contenidos de por medio.



English version  
**2011**



# 10 International conference on film digitalization

Challenges and Initiatives in the Colombian  
Film and Audiovisual Sector

**November 8th & 9th**  
**Centro Ático-Pontificia Universidad Javeriana**  
**Bogotá-Colombia**

# PRESENTATION

The Colombian Film Division of the Ministry of Culture, together with the French Embassy in Colombia, and the support of the Centro Ático of the Pontificia Universidad Javeriana, organized at 2011 the First International Conference on Film Digitization. It took place on November 8 and 9, with the aim of exploring the challenges posed by digitization to the film and audiovisual sector in Colombia regarding distribution, exhibition and consumption, as well as management, infrastructure requirements and financial aspects.

The event tried to gather representatives from diverse initiatives at the international, regional and local level, as well as people from the public sector involved in the design of policies which affect digitization processes from different perspectives. Reflections revolved around going digital by trying to apply international standards in combination with local needs. Additionally, raised the need to think creating networks at the international level for cooperative work, as well as strategic alliances with Latin American countries, to carry out these processes in an articulate way.

The Conference was international experts from “Europa Cinemas”, the French “Centre national du cinéma et de l’image animée” -CNC, film authorities from the Andinean countries and MERCOSUR, Iberoamerican distributors and exhibitors with experience on digital content dissemination. The event also included representatives from national bodies and people from the film and audiovisual sector in Colombia, who will share their experiences, initiatives and future projects.



# **PRESENTATIONS and question and answer session**

**November 8**

# Digitalization of French Movie Theaters. Equality and Diversity\*



**Julien Ezanno** (France)

Centre national du cinéma et de l'image animée - CNC.

**Abstract:** Some movie theaters enjoying “exclusive rights” benefited from market mechanisms to purchase digital projection equipment. The VPF established in the existing legislation played a major role. An important minority of movie theaters, however, required some government support. The CNC (Centre national du cinéma et de l'image animée), as it has always done from its creation, has played an important role in terms of regulation and support, providing theaters with the financial means to acquire equipment. The process escalated quickly. The totality of movie theaters in France will soon be completely digitized.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Q & A Session:

**Question:** What are the requirements set by the CNC in France to support a theater in the process of digitization?

**Julien Ezanno:** There are always some technical criteria. In France, there is an organization, the Commission Supérieure Technique, which is in charge of examining and verifying that the theaters meet some projection quality standards in order to be accepted by the CNC. So there are in fact some minimal technical requirements.

**Q:** How does the VPF work in France?

**J. E.:** The VPF model, through which the distributor assumes the return on the investment that the exhibitor made in the purchase of digital projection equipment, is limited to the recovery of most of the costs resulting from investment in the equipment, and cannot offer much more money than that. The cost recovery rate is said to range from 75% to 95%, but that is the result of private negotiation between exhibitors and distributors.

**Q:** Is there some indication in the legislation that regulates the VPF of the specific amount to be collected?

**J. E.:** The existing legislation does not establish a VPF rate. It is always the result of the negotiation between exhibitors and distributors.

**Q:** Are there any films exempt from the VPF?

**J. E.:** I don't think so. If it's under the VPF model, every movie that is projected using digital equipment has to pay.

\*Traducción al inglés por Juan Guillermo Ramírez

# Digital Cinema rollout in Europe and the Swedish Experience\*



**Rickard Gramfors** (*Sweden*)

Europa Cinemas y Folkets Hus och Parker.

**Abstract:** An overview of the policies and support schemes for digital cinema in Europe. DCI compliance - implications for the independent cinema sector are presented. The lecture tells about Folkets Hus och Parker's pioneer experience in digitization in Sweden and its 10 years background in digital cinema. He explains how they equip the network and how it works today, and underlines the importance of new, broad film repertoire, live entertainment and art as an advantageous digital cinema point. The lecturer concludes that Digital cinema is a major development, not just maintaining the status quo.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

122

## Q & A Session:

**Question:** Can you establish how many of the total digital screens in Europe are dedicated to alternative or independent cinema? Is there any proportion?

**Rickard Gramfors:** Most of digital screens are multiplex or large commercial exhibitors, so only a small part belongs to the independent sector.

**Q:** Are there organizations dedicated to the digitization of classic movies, specifically for the silent films, or for those films produced many years ago?

**R.G.:** It is a very interesting question. There is Europe's Finest, they try to get the copyrights and then, make digital copies of European classic films. I don't think they have gone as far back in history and made silent films yet, but I think that they want to manage movies from all the stages of the industry. I think that digital cinema will make much more accessible the classic films to the public.

**Q:** Which measures have been taken, regarding the fast development of digitization, for assuring that the formats that are ready today won't be obsolete in the future?

**R.G.:** This is part of DCI (Digital Cinema Initiatives). They have established the minimum standard of 2K projection, for at least the next eight years. All the VPF agreements have done this way; they will therefore work well for eight years. Then, in general, any studio will have no intention to switch the minimum standard of projection to a 4 K and the next

\*Traducción al inglés por Diana Escobar

year to an 8 K, and then to a 16 K. There is no tendency to work that way by now. But of course, the 35 mm has worked for hundreds of years, in fact, we can run a 35 mm film in a very old projector and watch it on a screen.

**Q:** While migration from 35 mm to digital cinema is done, is there any standardization on how many copies can be done in 35 mm and how many copies can be done in digital?

**R.G.:** Yes, of course there is a limit on the number of copies that can be drawn from a 35 mm negative. For digital format, we can have a DCP (Digital Cinema Package) and distribute it in cinemas around the world; it is downloaded on a server and then is sent to the next cinema. That same DCP can be sent back to the studio to be formatted and record another movie in it. With respect to the DCP, I believe that it is still very primitive to send a hard drive to every cinema and download it in servers, so we hope that later you can download via fiber optics or via satellite directly to servers, which will do much more accessible films. The notion of copy doesn't exist anymore in digital cinema.

**Q:** In your experience, what would be the best choice of a financing system to assume this switch to digital?

**R.G.:** I think that the film industry has the opportunity to finance itself, and it should do it. It could try to look for a mix of resources from the same film sector, national or local public support, and from enterprise financing.

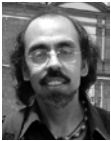
**Q:** How works the acquisition content system –movies, alternative content, live events- on legal aspect? Is there any difference between them for VPF payment or rights acquisition?

**R.G.:** In the case of movies, we still have exactly the same business model of 35 mm. The distributors get the same amount of money for the film on DCP; despite they have lower costs, so clear, this can result in political discussions. The way it works right now in Sweden is: the distributor gets 45% of earnings and the exhibitor gets 55%. For alternative live contents, opera, theatre, and ballet, as have become very welcome by the audience, revenues are shared: 50% for the distributor and 50% to the exhibitor, but without any warranty; so it is a shared risk. In this type of shows can assist one person or two hundred people, this is how it works.

**Q:** In the case of the live events screenings, that are being broadcasted simultaneously, is there any difference in the rights payment between the live show and the one already broadcasted?

**R.G.:** The business model for alternative content, as it works in Sweden, is 50/50. What it takes to make a live broadcast is a parabolic antenna on the roof and a HD receiver in the projection room. We have a 1 meter parabolic antenna and a receiver, which costs approximately EUR 500, so it is quite accessible to movie theaters. This system is cheaper than a server which cost could be more than \$ 10,000 EUR.

# D-Cinema in Latin America: Background, Evolution, and Innovations in The Latin American Film Industry\*



## **Roque González** (*Argentina*)

Researcher on D-Cinema for Latin America.

**Abstract:** González highlights the main precedents that gave origin to the process of digitization of exhibition equipment in Latin America, as well as the growth in digital conversion, and the most frequently faced challenges. This presentation describes the way in which the process has taken place for different exhibition companies in the region, changes in terms of contents—especially the advent of 3D—and funding strategies. Finally, a section is devoted to the main challenges brought about by the digitization of theaters in Latin America.

124

## **Q & A Session:\*\***

**Question:** Which distribution and exhibition policies do you think should be adopted by the State to improve the current situation?

**Roque González:** The issue of State policies is one of the biggest problems; even in Europe is also a problem. In general, there should be greater dialogue with all actors in the film chain. There should be a greater convergence to generate stronger actors, to understand the structure of marketing, distribution and exhibition. It is also, in the case of some countries, to work with less improvisation. You need professional managers. A corporative attitude is a must, because sometimes the relationship between State and private sector is conceived as enmity, instead of trying to develop an articulated and complementary job.

Ultimately, it is necessary to study more seriously the business case, be more professional in that sense, and talk with interested actors from public policy with other related important ministries such as the Economics, telecommunications, of Foreign Affairs. It is, achieved a most important convergence between sectors, the important links in the value chain, and the States.

**Q:** Do you think the digitization could facilitate distribution policies among Latin American countries, or will remain being the same, in where is almost unknown among the countries of the region the produced products?

**R.G.:** If we continue this way, the digitization itself will accomplish nothing. If The States do not improve their policies and work articulated with other instances nothing will happen.

\*Traducción al inglés por Juan Guillermo Ramírez

\*\*Traducción al inglés por Diana Escobar

It is true, regional films do not circulate in Latin America. Statistics say: 16 years are needed, so that an average Latin citizen watches a Latin American film. The digitization itself, is not going to change anything, even I dare say that in this field, piracy has done much more.

**Q:** How digitization could affect even more the distribution and circulation of Latin American cinema? We know that big studios will have more proficient screens with their films thanks to the digital. How could this affect Latin American production?

**R.G.:** Actually may be affected seriously. If we only allow that rules are imposed by the big studios and we do not generate public policies in favor of a better distribution of the Latin American product, this will clearly increase the concentration of the Hollywood product. The circulation of Latin American production remains being poor, and could be worst, with the entry of the digitization. Unfortunately, in Latin America digitization has had to do exclusively with the 3D, with Hollywood contents, which is reducing even more, according to the trends, the diversity of products on the screens.

Moreover, we have not only the concentration of the Hollywood product, but also of screens. Effectively 2K projections could help simultaneous premieres, for example in the small villages, but still there are no policies to reach those places, as digital screens are placed in the richest cities in every Latin American country. So neither the Hollywood premieres are able to reach the smaller villages.

**Q:** What impact will have channels as for example Netflix in theaters? How that kind of access to the movies could affect the movie theaters?

**R.G.:** I don't believe Netflix itself in Latin America have much acceptance, because there are already similar sites. In Argentina, for example, we have Cuevana, which is even the largest throughout Latin America in its kind. It is true that it is a piracy site, but it has a very good definition of image, caption, and the possibility of access to a wide variety of movies, that otherwise might not be watched in Latin America. It is possible that a few of us can accede to those films in festivals and others, because that is our job, but there are no more possibilities of accessing to this kind of films. The offer is concentrated in Hollywood products. Many people are beginning to know these films, thanks to what corporations call piracy, but I consider it as pseudo-piracy. I've just been studying this phenomenon of consumption, as they are also studying it in Brazil and Mexico, in order to show that it is not only combat it but understand the social process. Look behind this form of consumption which is not in the movie theaters. It is a reality that most people in Latin America are unable to pay for a movie ticket, because it is equal to 10% of their monthly incomes. That is why is not only pursuing the piracy, but to create mechanisms to allow a greater access to the population.

**Q:** Do you have any information about the real amount of Latin American production and the movies finished in digital format?

**R.G.:** I am not very aware. But I think that the vast majority of producers are working in digital. Post-production almost always is in digital, especially with the improvement of the professional digital cameras, such as the Red One. For example, the last Argentinean

movie that won an Oscar (The Secret in Their Eyes, Juan José Campanella, 2009), was not produced in 35 mm, but with digital camera Red. Obviously there are different shades. Countries like Paraguay or Bolivia have a more artisanal production; they are very small markets and have very few film schools. They have digital productions with domestic cameras, with very simple narratives. In Argentina it is different; we have the highest proportion of cinema students in the world. There are more film students in Argentina than in the entire European continent. About 15,000 students.

# Regional Programming Organization and the Digital Theater Network in The Mercosur Countries\*



## Ariel Direse (Argentina)

Open Digital Television Coordinator-  
INCAA and RECAM Expert

**Abstract:** This presentation is based on the experience with the Mercosur Audiovisual Program, which has the goal of creating a Regional Programming Organization, and developing a new strategy for the implementation of a network of digital theaters in the Mercosur countries through the use of shared management, administration, and technical standard guidelines, compatible with DCI specifications, but answering to the needs and conditions existing in the region. The results of the research carried out are described, with the purpose of determining which option would be more convenient –e-cinema or d-cinema—both for theater digitization and content management through the configuration of a regional programming organization. Finally, the conclusion is drawn that creating regional organizations is the key to coming up with strategies that assume the transformation of the Latin American film and audiovisual industry, not as a merely technical question, but as a structural problem, which needs to be addressed through the development of public policies that encourage regional integration.

For more information on the Mercosur Audiovisual Program, go to <http://www.recam.org/>

127

## Q & A Session:\*\*

**Question:** Which is your theoretical or empirical basis for relating (or making compatible) digitization in television and cinema?

**Ariel Direse:** None. In fact, although there are some very uneven initiatives, I believe that the creation of a compatible digital pattern of film and television is an idea that has principle here in the region (in some countries of Latin America). I think it is the most clearly in this regard. We have had some experiences, for example, during the broadcast of the "Copa America", a test with the broadcast of a game was made. So the suitable with the television system is not basically expanded on any side, and then there are two or three codecs, the H124, the Nestor codec which are being seen as a chance to implement them, otherwise all the contents produced for digital television in Argentina, are already done in HD, which suppose that tomorrow, a TV content could also be madden in HD. It is not ruled that in a future that standard rise and everyone who film for cinema or television set at least one basic standard of 2 K, so that barrier between film and television would cease to exist and standards will equate between each other.

**Q:** If there was in Brazil an attempt to commercially exhibit in 1.4K and it failed. Why would this works at the regional level? What other kind of initiative could be designed to avoid the same consequences of this experience?

\*Traducción al inglés por Juan Guillermo Ramírez

\*\*Traducción al inglés por Diana Escobar



**A.D.:** Well, we have a structural issue, to adopt the DCI specifications. For example, we have very small theaters in some places in Argentina, and very different sized theaters, thus according to the standard DCI would not suit very well, especially on the costs subject, even the equipment would be more expensive than that the entire building. So it would be contradictory to assume the DCI pattern, it would be large investment for something that could not be very profitable. In Argentina, as State policy, the price of the tickets varies depending on the geographic region and the population density where the theater is located, unlike the cost to the private sector. In this sense, we believe that it could start with a 1.4K quality and quietly, migrate to 2 K. This system would not have to fail.

**Q:** Is required, due to the low budget for the regional development of digital cinema, an agency to jointly develop this area and manage a budget specifically for this purpose and for the expansion of digitization across Latin America?

**A.D.:** In this sense, I can speak of the Argentinean case. The State, through the National Institute of cinema and Audiovisual Arts-INCAA is basically who fosters 98% of contents production in the country, and is currently pursuing the process of digitization of the cinemas, waiting for the instructions from RECAM about which projectors purchase and which technology to adopt. But the State will not deal with the private sector. The private sector is already digitized, already adopted a standard, by which we believe that this network of private cinemas, are conducive to make an agreement for the exhibition of national or Latin American products, otherwise it will have no sense. The same goes for the VPF, in other words, it is an issue, because actually the VPF is only in the distributor hands, distributor is who decides how to give counterparty to the exhibitor. Then we also believe that a system as the VPF should have a State regulation, a series of agreements between the State and the private sector to regulate how is structured, and how it implements a VPF model.

**Q:** For which type of cinemas would serve the constitution of a regional programming entity and the adoption of standards for certain countries in Latin America? For film societies and independent theaters with art house films?

**A.D.:** I would not restrict it. I believe the network of movie theaters should attend the unattended portion of the market, bearing in mind that one of the biggest problems in Argentina, is the exhibition and not the contents production. Then it seems to me in that sense this network of cinemas should have the same facilities as any multiplex. But I think that we should bring national and Latin American contents to give output to all those contents stocked by the concentration of screens in the multiplex, which obviously do not show the local contents.

On the other hand, regarding to what was previously mentioned on platforms on the internet, I believe that this type of channels may also be affixed. It is necessary to think it is possible to adhere from a digital platform also, it would be no problem. But it could adhere any type of theater, art cinema, commercial cinemas and Internet platforms, or whatever is created in the future. In the case of the regional programming entity, not necessarily has to schedule the same movie for everyone. There would be various forms of adhesion. Could think in models of adhesion like a fixed charge, box office, per week of programming - having a couple of days and not necessarily the full week - and thus cinemas that adhere could have other days for their own programming, which does not exclude commercial contents. You can think much more flexible mixed systems and also end with the prehistoric conception of the duration of one movie on the screen; it usually works between Thursday and Thursday of next week.

It seems to me that in digital cinema the possibility of exhibit different movies becomes more dynamic, and not the pressure to accomplish the week of programming, this is sometimes a huge wear, especially because at least in the case of Argentina, this week is measured from an admission average and if a movie doesn't reach the expected audience it's not scheduled any more. Even if the film is very good, sometimes does not have enough time in the screen so people can make comments about it.

We must also stakeout the current exhibit system-wide, in relation to how movies are scheduled, they do not necessarily have to be seven days a week and all the functions, I think that a digital cinema could also offers alternatives so the audience can choose, not because it has many screens, but because it has different functions or different schedules on a single screen.

**Q:** If streaming technologies are already so close to what is 2 K format, what would be that platform in order to think about a regional programming entity of online films and not specifically as a circuit of cinemas?

**A.D.:** It seems to me that conceive the screen as something static is a mistake. We need to relax our mental structure and think that the extension of content is going to be on multiple platforms. For a movie theater, we are going to need a 2 K, for that same content using the same codec with a low in the transfer rate in the compression we can think in a television broadcasting, and that same content via streaming could be broadcasted on a digital platform. This online platform currently does not exist. The regional programming entity might be the center and should guaranty the same content available to multiple screens. Today, I believe that the first step to attend are the movie theaters.

It seems to me that the interesting thing about this, it is to design the system from the beginning thus allows upgrades. If I think in a system, I have to think for screening in mobile phones. We are not far to screen films on mobile phones, promotional trailers can be send to mobile phones. This type of programming entity should be a cross-platform system, it must be thought from the origin, although at the start with the basics, the purpose is that the system will not be obsolete, but it is scalable in the future to be able to adapt to all type of platforms.

## Filmin: The Local and Independent Answer to the Video On Demand Market\*



**Juan Carlos Tous** (*Spain*)

CEO of FILMIN.

**Abstract:** EAt a time when new forms of watching movie contents is headed towards à la carte consumption, multinational companies with a global offer based on Hollywood's greatest hits seem to have the most leverage. In this new, internet-based film consumption market there is also room for projects grounded around local and independent cinema. Filmin, with a strong trajectory in Spain, serves as a prime example.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

130

## The Online Community and Platform for Author Cinema\*



**Manuel ferrari** (*Argentina*)

Representative of MUBI in Latin America.

**Abstract:** MUBI is the fastest growing film social network on the internet; it is an oasis for film lovers, whether they are classic, auteur, or independent films. It is the ideal space to share your thoughts about movies. It is a must-see site for trendsetters and those film lovers who want to be the first to know, watch, and talk about movies. Among its audience, there are distributors, producers, festivals, and authors who exchange information with users and share information about their activities and business models.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

\*Traducción al inglés por Juan Guillermo Ramírez

## Q & A Session:

**Pregunta:** How does get paid the exploitation rights for internet in the case of FILMIN and MUBI?

**Juan Carlos Tous:** We pay what the user pays at the transactional level for a movie; there is a percentage that we have negotiated with rights holder. For example, in our case, we have an agreement with the general society of authors in Spain and depending on whether it is a musical work, or if it is a cinematographic work, we pay between 1% and 4%, depending also if they are copyrighted what is direction, script or musical performance. But this is paid from what the user pays, is deducted VAT, value added, on the tax base would be paid to the general society of authors and what remains is where we deal with the rights owner.

**Manuel Ferrari:** in the case of MUBI it is the same scheme but must be multiplied all over the world –since we do not restrict us to a particular territory- so has its specificities. In each case, each country has different impositions, each country has different tax policies and in every country we are dedicated to set to rights negotiation with each of the distributors as a shared expense between both parts.

**Q:** In Filmin case, which are the strategies to restrict the territory in where a film can be watched?

**J.C.T:** Technically, this is geo location. The same back office we have on the technological part. We have a tool that lets us know where is permitted to watch that movie. But this is quite relative, because we are talking about mobile IP´s. It is the case that a user paid in Spain to see the movie and then he moves to France, in theory he is not able to access because his IP address, although he has paid in Spain. To solve this issue, what we tell to who has sold us the rights, is whether he accepts that the user who paid in Spain, can see it there wherever he is, because this is the mobility, Internet is mobility, then this is usually accepted. But what is not allowed is that someone from France or from Colombia tries to buy the movie in Spain. It would be a contradiction with the one who has rights to that movie for that particular country.

**Q:** In the case of MUBI, that handles as territory several countries, how does that limitation of territorial rights works?

**M.F:** Is the same that in the case of Filmin, but the IP is identified and is made available all the content that can be seen in a territory in particular. Access is open for that in particular. What cannot be seen in that territory is inaccessible, and simultaneously as users are connecting and cross a border, MUBI is identifying it.

**Q:** And in the case of MUBI, in a matter of rights for multiple territories, how do you resolve the matter of rights payment for those works that are not exclusively watched in two or three countries but can be seen in five or more?

**M.F:** It is an exciting and very boring subject at the same time. There are movies that have approximately fifteen rights holders, every right holder in each territory eventually can have different rights, but the one who has the digital rights can have them in Spain and in several

\*Traducción al inglés por Diana Escobar

places, and precisely what it is doing is calculating how many people watched that movie, and depending on the right holder and his territories, a payment should be made.

**Q:** In terms of competition, which is the major competitor for this type of system of distribution online besides piracy?

**M.F.:** Yes of course, piracy is gaining a lot. It seems to me that always round over the air an ideological matter with respect to piracy, and is that the film industry, unlike other industries, is always considered as a public territory. In the case of other industries such as books, photography, or artworks, no one disputes that they must be protected against piracy. But in the case of the cinema that conception is weak.

Currently, the legal alternatives to see movies over the internet, as well explained Juan Carlos Tous, are not profitable. A significant investment is made, but it is really impressive that they still can't find a position. So it is a fact that piracy is causing lot of losses to all, and denying the possibility to access to contents in good conditions and at very reasonable prices.

**J.C.T.:** Well, I don't want to consider the piracy as a competitor. Piracy would be a competitor if it was playing with the same weapons, in the same regulation, and on the same court. For me, it is a parasite in the industry that adds no value, does not bring wealth, and the only thing that does is threaten cinema. If we believe the ideal world defended by piracy with free movies, how then movies could continue producing without a return of benefits to the producer?, it would be impossible to move forward with the industry. Competitors, more are better, bigger we will make the market.

For example, Netflix was announcing his arrival to Spain and far from scaring us, we were delighted with their arrival, we went to meet with them, to tell them how we could collaborate to boost this market. The only way of ending with the piracy is making this market bigger. Enable, that all movies are available in the network at competitive prices in an easy way and with good quality.

What is not fair is that someone wants to see *The Adventures of Tintin* (Steven Spielberg, 2011) on the internet on Monday, when it premiered on Friday in the theater; exhibitors have to live also. Because if there is no exhibition in cinemas then do not talk any more about digitization, of 2 K, 4 K, etc. It will be no market to sell it and the audience will have to be reduced to small windows and at the end how will produce movies then?, it is impossible. However, what we now understand is that is not right a movie last in a theater for six months or after two months if there is no enough audience, it cannot be seen on another screen. This is what must be corrected, but while we talk about piracy, we should not forget that there are a lot of people making money behind this, and lots of money goes to the pocket through traffic and through advertising they have, so I say far from being a competitor it is a leech.

**M.F.:** Just one detail. The sad thing is that brands make investment in this type of illegal websites under the banner of giving free access to all. The truth is that these gentlemen behind this pages are charging thousands and thousands millions of dollars by just having millions of users accessing those contents that more than the legal tricks. Seems to me very interesting fight the illegality with legality, that's why the existence of other pages, the existence of other opportunities to amplify the possibility to access in other ways.

**Q:** What is the added value Mubi and Filmin offers in addition to see movies?

**J.C.T.:** That is precisely what distinguishes us from the illegally, we invest money, employ people and risk our capital to give added value. Which is expensive and difficult is to give added value around the film, such as reviewers contribution, involved editors, the same filmmakers involved, because they are the first interested in give an added value to that film that will not stay in the movie theaters; and I think that's the good thing about an Internet site. In a movie theater people are anonymous, people pay the ticket, watch the movie and leave. By contrast, in our online platform, we have made discussions after a movie, have made premieres with the directors that will be after the film attending a forum, we have made a chat with directors, then all what we do is because we see that this is another form of film suitable to web 2.0, suited to the Internet, suitable to the 21st century, also because it distinguishes us from another offer.

**M.F.:** If a believe a bit, in fact I insisted on my presentation about this issue to make available everything that follows the fact of watching a movie and let's say that the film club is perhaps the germ. I mean the idea of being able to discuss after the film and eventually have the opportunity to meet with the crew. I also believe that it is essential the curatorial process as an added value. This kind of things have that our online platforms are more than sites for just watch movies.

**Q:** ¿How has been the relationship with the producers basically in terms of fears they may have on the broadcasted quality of his film, different from a digital projection in a movie theater? What has been the experience of negotiating films even that will be online premieres and not in a larger screen that might give a higher quality for viewing?

**J.C.T.:** One of the most important parts day by day is to persuade producers, because although we offer many advantages, such as promotion and others that require the viewing online, you find that they requirements are more for the economic part, for the income which will receive. Other producers asks about the audience, or how many people can see the movie, and other, like Pedro Almodóvar that is a quality sick and my partner, would not run a movie without a specified quality.

The only thing that Internet cannot assure is give the same quality to all viewers, because it will depend on the computer you have access to internet and from where they are. There are minimums that allow you to check the quality. For example, the film is watching in Barcelona, but the file is in California and comes from California to Barcelona, there already has gone through nodes and nodes, then arrives in a quality that would makes a filmmaker as Almodóvar says, my films in the only place that are online in the world, is at Filmin, ¿why?, because us, and that this is one of the crucial parts of the business, pay high costs of re-transmission, because you want the best servers, you want the best tools of re-transmission, that is very expensive. Of course, if someone goes to a illegally page and is watching black and white movies when they are in color to leave and say, that he has seen the film, okay correct, but quality should be paid, and that is really expensive.

**M.F.:** My experience from Mubi, in the case of Latin American cinema, is talking with the producer, even directly with the director and we discussed also the technical issue.

At Mubi, we have a very severe work on the in-house technology issue, because of do very high costs and the complications that has. The objective is precisely that this projection must be perfect. But you also face with the high demands of filmmakers and don't give good copies sometimes. This is a joint work. We tell to the most part of the producers, listen, you have your movie online, you have a Twitter, Facebook, Mail, so let us together films success. Then, all

this is a mutual work that producers sometimes also accustom to stay crossings arms and wait for excellent results with their films just for nothing.

**Q:** What strategies have you to captivate the more conventional viewer who believes that the magic of the cinema is only in the dark room? How to achieve that Viewer watch movies online, so they don't lose a greater offer?

**M.F.:** For us in Argentina, is a film society experienced viewer, from the festivals.

From Mubi we have being interested in associate with the festivals. Many of the major festivals are precisely associated with Mubi, to have its program available online and that the film lovers who attends and could not see everything, can keep watching at home. Festivals are a great event to celebrate the films exist, although unfortunately should de present all concentrated because for that kind of film there are no other ways to display regularly, and most are not premiered in theaters. Precisely the Mubi philosophy is able to have available these festival films, not only during the festival but to see them all over the year.

**J.C.T.:** I would include, that another issue is the television. I think that now there is a before and an after in the film distribution by Internet, and in the moment in when television are connected to the Internet, in the moment when there's an easy handling, and you can sit on a comfortable couch, enjoy a good sound, and a large screen at home, with a simple play, you'll access to this film. This will cause a wider spectrum of viewers.

# PRESENTATIONS and question and answer session

November 9



## Public Policies and Digitalization in Latin America

Traducción al inglés por Juan Guillermo Ramírez

### Public Policies and Film Digitization in Ecuador



**Jorge Luis Serrano** (*Ecuador*)

President of the Ecuadorian Film Council.

**Abstract:** Public Policy concerning cinema in Ecuador places a greater emphasis on production, rather than distribution and circulation. It is necessary, however, to establish legal frameworks that deal with this issue in the context of digital transition. This shift in technology will allow for greater content circulation and new screens for national productions. In this presentation, data is shown on the number of screens, audience members, and other statistics that provide a context for the conditions under which the digitization process in Ecuador is required to function.

136

### Making the Digital Visible: an Experience in Peru



**Christian Wiener** (*Perú*)

General Director, Cultural Industries and Arts, Peruvian Ministry of Culture.

**Abstract:** The Film Industry Promotion Act has allowed for Peruvian film production to circulate in theaters all over the country. Up to now, digitization has been mostly circumscribed to production, especially in feature films and animations, as well as regional films. Piracy has also increased, dominating three fourths of the market. By 2013, the Cultural Industries Division of the Ministry of Culture has announced that award-winning films can be screened either in 35mm or DCP. This year 50% of commercial screens in Peru will be digital, most of them equipped for 3D projection. The DVD digital format is prevalent in movie clubs and festivals. Public policy is required to ensure that not only major studios benefit from digitization, but the national film industry as well.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Alternative Exhibition in Colombia. Initiatives from The Ministry Of Culture

**Yenny Chaverra** (*Colombia*)

Film Division. Ministry of Culture of Colombia.

**Abstract:** This presentation describes the public policy being developed in Colombia by the Cinema Division of the Ministry of Culture, regulating content circulation and support to alternative exhibition spaces. A characterization of these exhibition spaces is presented, as well as the diverse strategies that have been developed to strengthen their activities. Among the strategies developed to invigorate legal circulation of Colombian cinema directed to non-profit organizations, are the Maletas de Películas Program (a movie collection with 118 Colombian and international films on DVD format), the Colombia de Película Program (48 Colombian films on DVD, fiction as well as documentaries, both short and feature films) and agreements to support film festivals and showings. Finally, it is mentioned that concerning digitization, a study of alternative exhibition studies has been carried out and the International Conference on Film Digitization has been organized, with the purpose of getting to know the challenges posed by the transition to digital.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co).

## Building a Model for Digitization in Movie Theaters in Brazil

**Paulo Zilio** (*Brasil*)

Advisor to the Director, Brazilian Film Agency  
(Agência Nacional do Cinema – ANCINE)

**Abstract:** Brazil is one of the Latin American countries that has implemented public policy to address theater digitization. In this presentation, some general aspects of film digitization are pointed out, and the progress of the process of digitization in Brazil is described. An account of the main actions implemented as part of the Cinema Perto de Você Program is provided and the main issues of the digitization process are analyzed. Among the strategies implemented for digitization are the reduction of costs in equipment import, subventions for the digitization process, organization of national third party integrators and sharing the digitization costs for the more vulnerable theaters.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

### Q & A Session:

**Question:** What could happen to smaller theaters in this process of digitization? What is your position about the initiative, and what do you think should be the role of the Government to go through with digitization, in order to respond to the needs of the industry?

**Christian Wiener:** I think some fundamental policies concerning programming should be developed. In these cases, it's a matter of articulating a different type of programming, without having to reject the possibility of some other type of film, a more commercial kind, we could say. It's about exhibitors and distributors being able to work together, so as to find some mutual benefit. So it's also important for them to respect the importance of local films, showing it side by side with their mainstream programming. I think it's fundamental for the Government to support local spaces, especially those that offer different, local content as part of their programming.

**Jorge Luis Serrano:** I think both commercial theaters and independent or smaller theaters are parallel circuits. On the one hand, there's the reality of the market, where the investment that has to be made to be able to go digital, and for infrastructure in general, is very high, and that's why private capital is so important there; it's business, and it has to be understood as such. On the other hand, from the perspective of defining public policies, the strengthening of alternative networks has to be considered. I wouldn't talk in this context about standardization, as there are things and movements that result from the initiatives from entire communities, and technology also makes it possible. There are some exhibition spaces only with a DVD, and then there are more sophisticated spaces. But I think this is all about making it possible for people to have access to contents, and that requires a lot of imagination in general terms.

**Q:** How has digitization encouraged an increase in national production in the cases of Peru and Ecuador? Is an increase in production a good opportunity to distribute movies not only nationally, but also in other Latin American Countries?

**J. L. S.:** Definitely the emergence of digital technologies has caused an exponential growth of production in our countries; we could say it has democratized the possibility of production. This, combined with promotion policies and access to resources, has laid the foundation to say that production is no longer a problem. Obviously, finding the resources to successfully complete any production will always be complicated, but somehow all the technologies available to us today have made any type of project incredibly easier. Now there's practically no excuse to keep us from completing any kind of production, except in cases in which you'd really need a lot of resources. These technologies have allowed for an important increase in documentary production; I think the documentary is perhaps the format that has benefited the most from the new technologies, from digital cameras in their different formats. Now, the reason that brings us all together for this event is the problems that have to do with circulation, and in that sense I think we need to demand more than just promotion from the Government; we have to incorporate in this debate elements that have to do with regulations, specifically regulations concerning content circulation. The goal then is to open up spaces in different media for national production, on TV, over the Internet, because otherwise, what our countries will get is a landslide of contents produced elsewhere, which will be simply incontrollable. If the debate about regulations to ensure spaces for our production is not taken to national assemblies, Congress, producers' associations, different guilds, etc., and this situation is not presented as necessary for the debate, all we will have is a handful of productions being promoted, both big and small, but which will remain without spaces to circulate. In the case of Latin America, we have the precedent of the Latin American Agreement for a Common Market, which was signed in Caracas, Venezuela, in 1989, and which is still in force. It hasn't been applied to this

day, however, because somehow the way in which it is framed is not viable. I think there should be legal frameworks in each country, so that this general agreement, which already has a common market in mind, becomes a reality.

**C. W.:** I agree with Jorge Luis. Talking about the changes that digitization introduces, and, more generally, about the problems faced by film production in Latin America, the key aspect in this situation is legislation, which should no longer focus exclusively on production, but also on distribution and exhibition, and keep the discussion up to date concerning new technologies.

The issue of distribution in the Latin American context is still a critical point. I think that just like many of those gathered here in this congress, we have been to festivals or Latin American meetings, and have signed many declarations, manifestos, advocating for free circulation of Latin American films, brotherhood of the nations, and all those things. However, I think it hasn't gotten past that: great lyrical statements, but with no practical applications. In the end it's not a matter of statements, because I think we all share a common ground. It's all about translating those intentions into concrete action, with an impact on legislation, because if we have completely heterogeneous legislation as a region, that makes it all the more difficult to carry out joint efforts that are effective. The problem with Latin American film legislation, the fact that they focus so much on production, is also noticeable in programs like Ibermedia, which focuses too much on promoting production, when the debate today should focus on the issue of distribution, not only from the perspective of national policies, but also from that of Ibero-American and Latin American policies.

**Q:** What alternative measures have been taken concerning the problem of piracy, and how effective have they been?

**J. L. S.:** Ecuador and Peru share a pretty similar situation, which is the overabundance of piracy, illegal trade of movies, and contents in general. I come from the world of copyright. I have a graduate degree in copyright law. I have personally conducted antipiracy operations in Ecuador. We have confiscated thousands of copies; we have closed stores, and yet, instead of disappearing, the problem has increased, and in that sense, repressive action has not led to the expected results. What has in fact happened is that informal traders have become organized and proposed a transition process to start selling contents, while complying with copyright laws. In the case of Latin America, we shouldn't disregard the role that the informal sector plays, so it is crucial to integrate it, as this is not just a matter of complying with copyright law, but also a question of the economic system, and the role that the informal sector plays in it. We have also developed a pilot project in which royalties are paid to copyright holders for national productions, and which ensures the circulation of an important number of legal copies in the DVD market. Currently, we're talking about two experiences in that sense. Recently we sold a movie, *A tus espaldas*, directed by Tito Jara, which premiered in March (2011) in Ecuadorian theaters, with audiences of about 110,000 people, and which has already sold, through this program, 25,000 legal DVDs complying with copyright law.

Obviously, the paradox here is that local production is starting to be recognized in this circuit, but international productions are still being pirated. Of course, we understand

this as an inevitable moment of transition, that is, we cannot take repressive measures, closing every store, because that will not give us the results we want.

Recently, a new series of national films has been released; we have launched this collection precisely with the advanced payment of royalties to copyright holders, and the films are being circulated through this program. National production is creating a market for legal DVD copies, and evidently producers will get better return on their investment. In that sense, these experiences follow a more pragmatic than, let's say, legal approach; because the law is very clear on this: those stores need to be closed and fought against, but the informal sector we're talking about is so big that we have to consider more imaginative solutions.

**C. W.:** I also think the piracy problem should not be dealt with repressively, as it is usually the small producers that are punished, but the big mafias are never prosecuted. I think, then, that with a repressive approach you never attack the root of the problem. You have to start there, at the top. It is very easy to punish sellers, and conduct raids, and the next day, the same store is still there, with the same amount of discs. If we want to approach this from a repressive perspective, we have to go for the leaders. But I don't think that's the point either. We need other strategies; for example in Peru, we have begun to experiment on a small scale with selling DVDs with newspapers. Some Peruvian movies, especially documentaries, have been included as newspaper supplements, with a large number of movies being sold at a low price, around one dollar a movie, but the amount of movies sold makes up for the cost reduction.

To conclude, I would like to remind you all that piracy has expanded and exists because of high costs in legal movie markets; the high costs in the formal industry have fueled the growth of piracy.

**Q:** Do you think there's a possible solution to achieve digitization in Latin America?

**Paulo Zilio:** It is possible. The model to make digitization possible is for distributors to share costs, through the profits from the VPF; it's one way to do it. There are other ways, like taxes and government funding. In any event, the industry has to understand that digitization depends on the contribution both from exhibitors and distributors.

**Q:** In the case of Brazil, will the VPF be paid for theater conversion and also for new projects?

**P. Z.:** No, it's not usually for new theaters.

**Q:** In your presentation, you mentioned that there's another digital format in Brazil, which is the 1.4K. Where do the contents for 1.4K theaters come from, if major studios don't offer production for this standard? How do the theaters find their content?

**P. Z.:** In this format you can find Brazilian movies, Brazilian feature films, international independent content, movies from all over the world.

**Q:** Is there a plan in Brazil to subsidize those theaters that pioneered 1.4K digitizing, but that would be obsolete with the advent of the DCI system?

**P. Z.:** In my presentation I mentioned that this scenario has been foreseen. In Brazil, we have the Pontos de Cultura Project, and the Más Cultura Project, in which low-resolution projectors are distributed for certain spaces in which projection of this kind is useful and fulfills a cultural role.

**Q:** How does the theater digitization program in Brazil coincide with the free software policy?

**P. Z.:** We haven't necessarily articulated the two issues. We're working on a special theater digitization program, but it is the movie market that has provided some technological specifications, like the DCI. For us, the specific problem is not so much the format, as the need for theaters to go digital so that they can have access to the movies. Maybe the DCI specifications are not ideal; it could be that the 1.4K format is better for most Brazilian theaters or for most theaters. But our program has been articulated to the international standard. We cannot run the risk of our theaters being left outside the international standard.

## Colombian initiatives in digital cinema

Traducción al inglés por Juan Guillermo Ramírez

### Professional Digitization and 3D Models



**William Torres** (*Colombia*)  
Exhibition Manager. Cine Colombia.

**Abstract:** This presentation offers an outline of the exhibition infrastructure in the country—number of screens, box office—with the purpose of determining the context in which the process of digitization will take place from the perspective of the major exhibitors in the Colombian market. A summary of the current situation of digitization in the world and Latin America is provided— from its beginnings in 2006 to 2011— so as to establish a parallel with the situation in Colombia. The main components of digital projection—including 3D—are explained as well as the negotiation models to carry out the transition.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

142

### The Case of Independent Exhibition and Small-Scale Digitization



**Federico Mejía** (*Colombia*)  
CEO Babilla Ciné.

**Abstract:** Babilla Ciné, a Colombian independent film exhibition and distribution company, explains the situation of independent theaters in Colombia; these are usually one-screen theaters, but represent one of the few alternatives audiences have to get access to production offered outside the major circuits. Concerning digitization, the process of technological conversion is proven to be difficult, mostly because of the high costs incurred by these theaters, in contrast to costs for multiplexes. Babilla Ciné calls for public policy that supports the process of digitization for independent distributors and exhibitors in the transition to digital, especially in the payment of the VPF.

# Independent Film Distribution in Latin America: Establishing Networks Among Agents In The Region



**Andrea Pineda (Colombia)**  
Cineplex.

**Abstract:** As an independent film distributor in Latin America, Cineplex shows the main problems in distribution in the region, vis a vis market concentration caused by major Hollywood studios. One of the possible solutions is networking with other institutions, to ensure better negotiation and content circulation for the entire region. Among the negative factors for independent film, distribution high costs, low audience turnout, limited locations and piracy could be mentioned. The example of the LATAM network is mentioned, which is composed of institutions from Argentina, Chile, Costa Rica, Uruguay, Mexico, and Colombia, and with important accomplishments, like raising awareness among independent exhibitors of the need to go digital. Among the difficulties are the lack of government support to independent theaters and the pressure from studios to implement DCI specifications.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

143

## Q & A Session:

**Question:** Who is paying the VPF in Colombia, the distributor or the producer? How much is it? How does it work for Colombian production? Is it being paid by the distributor, as is the case in Europe?

**William Torres:** In Colombia, the VPF is being paid by the distributors. We could say that in terms of rates, every exhibitor needs to negotiate with the distributor; that is, there is not a fixed rate. It would be a mistake on my part to talk about rates right now, when the exhibitors are having independent negotiations with the distributors or the producers. So what is for sure is that under the DCI any time a digital projector is used there must be a VPF payment.

**Hector Rosas** (representative distributor for United Pictures International in Colombia): I am a distributor for the majors. In fact, in Colombia, the VPF is paid by the distributor, but then we collect that money from the movie producer, that is, we don't assume the cost as local distributors. Of course, every studio has a very different policy. Sony is negotiating directly with the theaters; Paramount, depending on the number of screens, negotiates directly with the exhibitor, or through an integrator; and Universal, for whom we also serve as distributors, does it through a third party integrator. Also, some studios only pay when it's a 3D exhibition and other studios may pay provided it's digital or 3D.



**Q:** What is the estimated date by which Cine Colombia will be 100% digital?

**W.T.:** We estimate that in two years, two years and a half, Cine Colombia should be 100% digital.

**Q:** To what extent is 3D just a trend? How soon will the audience get tired of the 3D offer?

**W.T.:** Well, a speaker mentioned in his presentation that in the U.S. this year (2011) audiences for 3D movies began to fall away. In Colombia, however, since we first featured our first 3D movie in 2008, we see that it has been a novelty for people and it remains to be a novelty. I'd say that more than being a passing trend, it's just that there have not been enough movies.

This year we started very well with 3D, but between February and May, more than growing tired of it, movies were just not good enough to captivate audiences. I think for now people are not growing tired of 3D, it's the movie's content that captivates people.

**Q:** If Cine Colombia is a Colombian company, why can't it be more flexible concerning Colombian productions, so that they can stay in theaters for a longer time?

**W.T.:** I don't think we could be more supportive of Colombian films. I'll just give you one example. Pequeñas Voces (animation), directed by Jairo Carrillo, was projected in 3D digital 3D projectors, so that's just one example of our support for Colombian productions. But of course, when you go to a matinee in a theater with 250 seats, and you see only 5 or 6 people during a weekend, then we have to do something, because after all we're still running a business. What we do is we arrange different schedules for the few people who want to watch one of these movies that are not doing that well in the box office, so we choose some schedules that are not damaging to us. But we support Colombian films in all their releases.

## Working with Alternative Exhibition and the Home Video Digitization Model



**Deyana Acosta** (Colombia)

Red Kaymán. Alternative Theater Circuit.

**Abstract:** La Red Kaymán – Alternative Theater Circuit plays an important role in content access and audience formation. Concerning digitization, it is pointed out that alternative theaters have found in home video formats an option for contents, as they are not-for-profit organizations and it is impossible for them to assume the costs of professional digitization, to which end a public policy is proposed that subsidizes the conversion process.

## Transmedia/Crossmedia. New Dissemination Spaces for New Narratives



**Jaime Tenorio** (Colombia)

Digital más.

**Abstract:** Information and Communication Technologies are generating new ways of watching and narrating. The internet has had a major impact on the audiovisual and film industries, and has had some effects in the reinvention of its value chain. This presentation focuses on these new approaches, describing the influence the net has had, the influx of mobile devices, and the impact of social networks, both for professionals in the audiovisual industry and users in general. Finally, our age is described as one of digital contents, marked by the confluence of audiovisual, technological and interactive elements that favor the development of Cross/Transmedia audiovisual projects, which are collaborative and multidisciplinary in nature and are devised for multiple screens.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Two Cases of Digital Appropriation In The Audiovisual Industry: Documentaries and Alternative Movie Theaters



**Javier Machicado y Christian Bitar (Colombia)**

Researchers, An assessment of documentaries in Colombia.

**Abstract:** These researchers present two cases of digital appropriation: the alternative exhibition circuit in Colombia and documentary films. In the first case, they analyze the results of a study on alternative theaters and exhibition spaces from the technical, financial, and programming standpoint. In the second case, they describe the potential that digital technologies have to offer to documentary films in terms of production, distribution, and circulation, with new narrative and distribution models, such as Crossmedia and web documentaries, as well as business models, like DIY (Do it yourself) and Crowdfunding.

See the presentation at [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co)

## Film Festivals as Platforms for Digital Exhibition



**Óscar Andrade (Colombia)**

National Association of Film Festivals  
ANAFE.

**Abstract:** In Colombia, there are over 70 film festivals and showings, which constitute a circuit that is fundamental to audience formation and exhibition both of Colombian films and formats with little circulation, like short films, documentaries, and animation. Most of these events are organized by ANAFE, a group that allows them to work online to improve their management capacity. Concerning digitization, these festivals use formats such as DVD and digital files, due to the high costs of productions in 35mm and other professional formats.

## Q & A Session:

**Question:** Do you think these devices, iPhone, Tablets, etc., correspond to local needs? Is there, to your knowledge, any program at the national level that educates people in terms of their use of digital equipment, taking into consideration their purchasing power in regard to these technologies?

**Jaime Tenorio:** Concerning these devices, I think that in the audiovisual aspect there is more access to a digital culture in our country than there is through cinema. Most villages in Colombia do not have a movie theater; however, for example, the other day I found out that Chocó—one of the Colombian states with the highest rate of unsatisfied basic needs—is one of the regions with better internet access. There's also the case of Ciudad Bolívar, here in Bogotá. There's a niche, kids between 6 and 12 who are developing videogames. Now in Belén de los Andaquíes, in Caquetá, they're producing very interesting animated films, and in Amazonas too, they're creating very interesting products using digital technologies. So there's a whole culture around the digital culture, which is impressive. If you give them the tools, I'm pretty sure that some interesting projects could be developed. Of course, most of these devices are still pretty expensive, and, I insist, most of the population cannot afford them. But I think they will soon be more popular, or there will be circumstances that will lead companies to offer these devices at a more reasonable price.

There are experiences all over the world like One Laptop per Child, which offers very inexpensive computers. So I think that given the lack of theaters in the whole country, digital technology will make a lot of things possible. Concerning public policies, I can't deny that the Ministry of Culture and the Ministry of Information and Communication Technologies are beginning to make a great effort with their digital culture program and different projects. In the case of the Ministry of ICT (MinTic) they're very involved in all things digital. In fact, in October (2011) they organized an event called Colombia 3.0, where they brought together people from the animation, videogame, and other industries. I think the government has begun to understand that there is no point in having internet access, or many applications, if no attention is paid to content.

## CONFERENCISTAS *Speakers\**



### **Julien Ezanno (Francia/France)**

[www.cnc.fr](http://www.cnc.fr) | [Julien.Ezanno@cnc.fr](mailto:Julien.Ezanno@cnc.fr)

Ingresa al CNC (Centro Nacional del Cine y de la Imagen Animada - Francia) en 2001 como encargado de misión en la Dirección General. En el 2007, comienza en la Dirección de Relaciones Europeas e Internacionales haciéndose cargo del desarrollo de la coproducción internacional. En este puesto, Julien Ezanno negocia y asegura la promoción de acuerdos de coproducción, y representa a Francia al interior del Comité de Dirección de Eurimages.

*David He started working at the CNC (Centre national du cinéma et de l'image animée - France) in 2001 as a delegate for the general direction. In 2007 he joined its European and International Relations Direction, being responsible for the international co-productions. In this position, Julien Ezzano negotiates and assures the promotion of French co-production agreements, representing France in the Eurimages Direction Committee.*



### **Rickard Gramfors (Suecia/Sweden)**

[www.fhp.nu](http://www.fhp.nu) | [Rickard.Gramfors@fhp.nu](mailto:Rickard.Gramfors@fhp.nu)

Pionero de la exhibición digital en Europa. Su organización fue galardonada por Europa Cinemas como la mejor iniciativa empresarial del circuito de exhibición digital e independiente en Europa. Director de Folkets Hus och Parker en Suecia desde 2002 y responsable de la implantación de salas de cine digital, así como las negociaciones de derechos, programación y comercialización de contenidos alternativos. Fue programador oficial durante 16 años de la Cinemateca del Instituto de Cine Sueco y Director de la primera compañía sueca de Video on demand.

*He is one of the pioneers of digital exhibition in Europe. His organisation was awarded by Europa Cinemas as the best entrepreneur of the year in the independent exhibition circle. He has been the director of digital cinema at Folkets Hus och Parker in Sweden since 2002, and responsible for the creation of digital cinemas, as well as for rights negotiation, programming and commercialization of alternative contents. He was an official film programmer of the Cinematheque at the Swedish Film Institute during seven years, and was also the CEO of Sweden's first video-on-demand company.*



### **Roque González (Argentina)**

[atilioroquegonzalez@yahoo.com.ar](mailto:atilioroquegonzalez@yahoo.com.ar)

Coordinador de la investigación "Cine Latinoamericano y Nuevas Tecnologías Audiovisuales" que recoge la historia y la actualidad de la digitalización cinematográfica en Latinoamérica. Sociólogo de la Universidad de Buenos Aires y doctorando en Comunicación de la Universidad Nacional de La Plata. Fue becario en la Universidad de Texas en Austin. Trabaja junto a Octavio Getino en el Observatorio del Cine y el Audiovisual Latinoamericano (OCAL-FNCL) y es referente latinoamericano del Observatorio Europeo del Audiovisual. Trabajó en la RECAM (Mercosur) y en el INCAA (Argentina). Ha publicado artículos sobre mercado de cine, nuevas tecnologías audiovisuales e industrias culturales en Estados Unidos, México, Brasil, Colombia, Argentina y Uruguay.

\*Traducción al inglés por Diana Escobar

*He was the research coordinator of the project "Latin American Cinema and New Audiovisual Technologies", which compiles historical backgrounds and current developments of film digitization in Latin America. He graduated as a sociologist at the Universidad de Buenos Aires and he is currently a doctoral student in Communication studies at the Universidad Nacional de La Plata. He was an intern student at Texas University, in Austin. He works together with Octavio Getino in the Latin American Film and Audiovisual Observatory (OCAL) and is the Latin American representative at the Audiovisual European Observatory. He worked for RECAM (Special film and audiovisual experts group of MERCOSUR) and for INCAA (Film and Audiovisual Arts National Institute, Argentina). He has published articles about film markets, new audiovisual technologies and cultural industries in United States, Mexico, Brazil, Colombia, Argentina and Uruguay.*

### **Ariel Direse (Argentina)**

[www.incaa.gov.ar](http://www.incaa.gov.ar) | [ariel.direse@incaa.gov.ar](mailto:ariel.direse@incaa.gov.ar)



Experto Principal en la Contratación del Programa Mercosur Audiovisual y la Unión Europea para el Estudio y Análisis de los Aspectos Técnicos, Jurídicos y Comerciales Necesarios para el diseño de una Entidad de Programación Regional que trabaje con la Red de Salas Digitales del Mercosur. Coordinador INCAA de los Concursos en Coproducción Internacional para la Televisión Digital Abierta y de los Concursos de Documentales Federales del Plan Operativo de Promoción y Fomento a los Contenidos Audiovisuales Digitales. Propulsor e integrante del equipo de Diseño de la Vía Digital para Documentales del INCAA.

*He was the main expert in contracting for the Audiovisual Program MERCOSUR-European Union, which objective was to study and analyze the technical, legal and commercial aspects required for the design of a regional programming entity that could work together with the digital cinema network of MERCOSUR. He has been the coordinator of the competitions for international co-productions for the Digital Public Television, as well as of the competitions for documentary films in the framework of the plan to promote them at INCAA (Film and Audiovisual Arts National Institute, Argentina). He has also been a member and a leader in the design of a digital path for documentary productions at INCAA.*

149

### **Manuel Ferrari (Argentina)**

[mubi.com](http://mubi.com) | [manuel@mubi.com](mailto:manuel@mubi.com)



Graduado de la Universidad del cine en donde es actualmente docente. Productor General de Costa Films y representante en Latinoamérica de MUBI ([mubi.com](http://mubi.com)) red social de exhibición online de cine independiente. También es curador del área de cine de Ideame ([idea.me/](http://idea.me/)) y programador del Talent Campus Buenos Aires. Fue uno de los once directores de "A propósito de Buenos Aires" y dirigió "Cómo estar muerto/Como estar muerto". Produjo "El Pasante" de Clara Picasso y fue montajista de "La carrera del animal" de Nicolás Grosso.

*He graduated from the Universidad del Cine, where he is currently a teacher. He is the general producer of "Costa Films" and the Latin American representative for MUBI (<http://mubi.com>), a social network for online exhibition of independent cinema. He is also the film curator of Ideame (<http://idea.me/>) and a film programmer for the Talent Campus Buenos Aires. He was one of the directors of "A propósito de Buenos Aires" and directed "Cómo estar muerto/Como estar muerto". He was also the producer of "El Pasante" by Clara Picasso and the editor of "La carrera del animal" by Nicolás Grosso.*



### Juan Carlos Tous (*España/ Spain*)

[www.filmin.es](http://www.filmin.es) | [juancarlos@filmin.es](mailto:juancarlos@filmin.es)

Ha desarrollado toda su carrera en el sector del entretenimiento dónde tras pasar por la dirección comercial de FILMAX y la dirección general de MANGA FILMS decidió fundar en 2003 CAMEO MEDIA, empresa considerada hoy como líder en la distribución de cine independiente en DVD y Blu Ray en España. En 2007, y ante el reto que representaban las nuevas formas de distribución, fundó el portal FILMIN referente en España de la distribución de cine en y a través de Internet. Actualmente desempeña funciones de CEO en FILMIN.

*He has made a career in the entertainment sector, where he has been the FILMAX commercial director and the MANGA FILMS general director. In 2003 he decided to create CAMEO MEDIA, a company considered nowadays as a leader in DVD and Blu Ray independent cinema distribution in Spain. In 2007, facing the challenge posed by the new distribution mechanisms, he created the portal FILMIN, a reference point in Spain for film distribution on the Web. He is currently the CEO of FILMIN.*



### Jorge Luis Serrano (*Ecuador*)

[www.cncine.gob.ec](http://www.cncine.gob.ec) | [jorge.serrano@cncine.gob.ec](mailto:jorge.serrano@cncine.gob.ec)

Director Ejecutivo del Consejo Nacional de Cinematografía del Ecuador. Ex Director General de la Sociedad de Gestión Colectiva de Derechos de Autor de los Productores Audiovisuales del Ecuador. Autor del ensayo "El nacimiento de una noción, apuntes sobre el cine ecuatoriano".

*He is the executive director of the Film National Council of Ecuador. He was previously the general director of the Society for the collective management of the author's rights of audiovisual producers in Ecuador. He is the author of the essay "El nacimiento de una noción, apuntes sobre el cine ecuatoriano".*



### Christian Wiener Fresco (*Perú/ Peru*)

[www.mcultura.gob.pe](http://www.mcultura.gob.pe) | [cwiener@mcultura.gob.pe](mailto:cwiener@mcultura.gob.pe)

Se desempeñó como director general de industrias culturales y artes del Ministerio de Cultura en Perú. Licenciado en Comunicación, con estudios de Maestría en Creación Audiovisual y Literatura Peruana y Latinoamericana. Cineasta, periodista y docente universitario. Es catedrático de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Universidad de Lima. Fue Director del Programa de Teleducación de la Universidad de San Marcos (TELEDUSM) y de la sección peruana de la Asociación de Televisión Educativa (ATEI), y ex Presidente de la Unión de Cineastas Peruanos (UCP).

*He was the General Director of Arts and Cultural Industries of the Peruvian Ministry of Culture. He graduated in Communication studies, and has a master's degree in audiovisual creations and Peruvian and Latin American literature. He is also a filmmaker, journalist and a university professor, currently at the Universidad Nacional Mayor de San Marcos and the Universidad de Lima. He was the director of the program Teleducación, made by the Universidad de San Marcos (TELEDUSM) and director of the Peruvian section of the Asociación de Televisión Educativa (ATEI), as well as the president of the Peruvian Filmmakers Union (UCP).*

## Paulo Ricardo Zilio (Brasil/ Brazil)

ancine.gov.br | paulo.zilio@ancine.gov.br

Graduado en Derecho y Filosofía. Especialista en reglamentación cinematográfica y audiovisual. Asesor de la Dirección de la Agencia Nacional de Cine -ANCINE institución responsable de las políticas federales de desarrollo y reglamentación del mercado y los contenidos audiovisuales en Brasil. Está a cargo del programa Cinema Perto de Você que busca ampliar la exhibición y la distribución del cine en Brasil a través de la construcción de salas digitales y de estrategias de financiamiento para agentes del sector cinematográfico.

*He is an advisor for the Direction of the Brazilian National Film Agency (ANCINE). He is the responsible person for the program "Cinema Perto de Você" (A cinema near you), which tries to increase film exhibition and distribution in Brazil through the creation of digital cinemas and the implementation of financing strategies for film agents of the audiovisual sector in the country.*



## William Andrés Torres Parra (Colombia)

www.cinecolombia.com | wtorres@cinacolombia.com.co

Administrador de Empresas. Actual Gerente de Exhibición en Cine Colombia. Es el encargado de la Dirección y manejo de la Programación de Cine Colombia a nivel Nacional y el Manejo de la Operación de los Puntos de Venta.

*Business Manager. Currently, he is Exhibition Manager at Cine Colombia. He is responsible for the direction of Cine Colombia programming and the operation management of stores at national.*

151



## Federico Mejía Guinand (Colombia)

www.babillacine.com | federico@babillacine.com

Director de la sociedad Babilla Ciné. Durante más de una década Babilla ha distribuido con éxito en circuitos comerciales e independientes más de 150 películas, y se ha consolidado como una de las empresas distribuidoras más importantes de América Latina. En los últimos años, ha incursionado en el campo de la exhibición independiente con complejos ubicados en la ciudad de Bogotá, Colombia.

*General Manager of Babilla Ciné. For more than a decade Babilla has successfully distributed in commercial and independent market over 150 films, and has become one of the largest distribution companies in Latin America. In recent years, Babilla has ventured into the field of independent exhibition with some movie theaters located in the city of Bogotá, Colombia.*



## Andrea Pineda (Colombia)

cineplex.com.co | andrea@cinplex.com.co

Profesional con estudios en sociología de la Universidad Nacional de Colombia y Cine Latinoamericano y Documental de la Universidad de Buenos Aires. Vinculada desde hace más de 13 años a la industria cinematográfica en Colombia. Durante 12 años vinculada a Cine Colombia como Asistente de Exhibición. Actualmente es Gerente de Programación de Cineplex, empresa dedicada a la distribución de películas independientes desde hace más de 18 años.



*Professional in sociology at the National University of Colombia, and in Documentary and Latin American Film at the University of Buenos Aires. Linked for more than 3 years in the film industry in Colombia. For 12 years related to Colombia as Exhibition Assistant. Currently, she is Programming Manager at Cineplex, a company dedicated to the distribution of independent films for over 18 years.*



### **Deyana Acosta Madiedo (Colombia)**

dacostamadiedo@yahoo.com

Abogada. Especialista en Gestión Pública y Máster en Administración Local de la Universidad Autónoma de Barcelona. Gestora social, trabajó en la Cámara de Comercio de Barranquilla y en la Fundación Protransparencia del Atlántico. Columnista del periódico El Heraldo. Se desempeñó como Directora Ejecutiva de la Fundación Cinemateca del Caribe y Representante Legal de la Red Nacional de Salas Alternas Kaymán.

*Advocate. Specialist in Public Management and Master Degree in Local Government of the Autonomous University of Barcelona. Social Manager, worked in the Cámara de Comercio de Barranquilla and the Atlantic Protransparencia Foundation. El Heraldo newspaper columnist. She served as Executive Director of the Caribbean Film Foundation and Legal Representative of the National Network of Alternative Movie Theaters, Kaymán.*

152



### **Óscar Andrade (Colombia)**

anafe-colombia.blogspot.com | jaguar.com.co | oscar.andrade@jaguar.com.co

Realizador de Cine y TV de la Universidad Nacional de Colombia y docente universitario. Fundador de la empresa Jaguar Taller Digital que produce piezas interactivas y obras animadas. Hace parte de SOMOS, gremio de animación y videojuegos. Actualmente es director de LOOP, Festival Latinoamericano de Animación y Videojuegos y miembro de la ANAFE (Asociación Nacional de Festivales, Muestra y Eventos Cinematográficos de Colombia).

*Film and TV Director of the National University of Colombia and university teacher. Founder of Jaguar Digital Company that produces interactive pieces and animated works. He is joined to SOMOS, animation and video games professional association. He is currently Director of LOOP, Latin American Festival of Animation and Videogames and member of ANAFE (National Film Festival Association).*



### **Jaime Tenorio (Colombia)**

digitalmas.co | jaime@masdigital.co

Máster en Gestión Cultural del Instituto Universitario Ortega y Gasset (Madrid), y productor de la Escuela Internacional de Cine y TV de San Antonio de los Baños in Cuba -EICTV-. Ha sido Jefe de la Cátedra de Producción de la EICTV, asesor de la Dirección de Cinematografía del Ministerio de Cultura de Colombia y Coordinador de escenarios de la Orquesta Filarmónica de Bogotá, entre otros trabajos. Actualmente es Director de Más Digital.

*Master Degree in Cultural Management from Instituto Universitario Ortega y Gasset (Madrid), and producer of the International School of Film and Television of San Antonio de los Baños in Cuba-EICTV. He has been Head of the Chair of Production EICTV, Film Office Adviser of the Ministry of Culture of Colombia and Coordinator of Stages of the Bogota's Philharmonic Orchestra, among other works. Currently, he is CEO of Digital Más.*



### **Javier Andrés Machicado (Colombia)**

[jmachicado@hotmail.com](mailto:jmachicado@hotmail.com)

Economista de la Universidad de los Andes con maestría en Estudios Iberoamericanos de la Universidad de París X – Nanterre. Ha desarrollado su trabajo principalmente en el área de la economía de la cultura y del audiovisual. Ha sido asesor del Ministerio de Cultura y del CERLALC (Centro Regional para el Fomento del Libro en América Latina y el Caribe). Ha sido investigador y consultor del Centro Nacional de Consultoría, Proimágenes Colombia, la UNESCO y de la OEA. .

*Economist at the University of the Andes with a Master Degree in Ibero American Studies from the University of Paris X - Nanterre. He has developed his work mainly in the area of economics of culture and audiovisual. He was adviser of the Ministry of Culture and CERLALC (Regional Centre for Book Development in Latin America and the Caribbean). He has been a researcher and consultant for the National Consulting Center, Proimágenes Colombia, UNESCO and OAS.*



### **Christian Bitar Giraldo (Colombia)**

[christianbitar@gmail.com](mailto:christianbitar@gmail.com)

Antropólogo. Ha trabajado en producción y dirección de documentales, videos educativos e institucionales. Con la empresa Gusano Films realizó los documentales Bagatela (productor, director de fotografía) y Pescador de Lunas (director, productor). Desde hace más de un año comparte el tiempo entre la producción de contenidos para televisión y el desarrollo en investigación, producción y realización de materiales audiovisuales para web, contenidos interactivos y experiencias transmedia.

*Anthropologist. He has worked on producing and directing documentaries, educational and institutional videos. With the company Gusano Films made the film documentaries Bagatela (producer, cinematographer) and Lunas Fisher (director, producer). For more than one year shared its time between the production of TV content and the development in research and production of audiovisual materials for web, interactive content and transmedia experiences.*

**Digitalización  
cinematográfica**  
*Film Digitization*

La conferencia internacional de digitalización cinematográfica fue posible gracias al apoyo de las siguientes entidades:

*The International Conference on Film Digitization  
was possible with the support of:*



Publicado en Mayo de 2013  
Published in May 2013

**Ministerio de Cultura de Colombia**



**MinCultura**  
Ministerio de Cultura

**PROSPERIDAD  
PARA TODOS**



**Digitalización cinematográfica**  
Film Digitization