

abpi.empauta.com

Associação Brasileira da Propriedade Intelectual
Clipping da imprensa

Brasília, 09 de maio de 2022 às 08h06
Seleção de Notícias

UOL Notícias | BR

Pirataria

Netflix e Disney+: como e quando começa cobrança de quem compartilha senha 3
GUILHERME RAVACHE

A Crítica Online - Manaus | AM

07 de maio de 2022 | Marco regulatório | INPI

Se essa empresa sair daqui muitos produtores serão prejudicados, diz produtor de guaraná 7

Netflix e Disney+: como e quando começa cobrança de quem compartilha senha

Poucas empresas foram do céu ao inferno tão rápido quanto a Netflix. Essa semana, mais uma humilhação para uma lista que cresce rapidamente. Os próprios acionistas da empresa estão processando a Netflix.

Os investidores acusam a Netflix de ter enganado o mercado no que diz respeito à capacidade de aumentar o número de assinantes da plataforma no primeiro trimestre de 2022. A empresa anunciou em abril que pela primeira vez perdeu assinantes, o que acelerou a queda das ações da companhia que já perdeu mais de 70% de seu valor de mercado. Em novembro a Netflix valia US\$ 306 bilhões, semana passada, pouco mais de US\$ 80 bilhões.

Essa derrocada do valor de mercado também deixou os funcionários da Netflix irados, já que boa parte deles tem a remuneração atrelada ao valor das ações. Também estão previstos cortes de custos e demissões na empresa, inclusive afetando as produções de séries e filmes da plataforma.

Nos Estados Unidos, produtores de conteúdo já reclamam de pressão da Netflix para reduzir custos e de como a empresa ao longo dos anos aumentou seu controle nas produções, contrariando os colaboradores, mesmo tendo resultados artísticos cada vez piores.

Já os concorrentes não escondem a alegria de ver a Netflix em crise. A empresa era vista como arrogante pelo mercado e uma de suas práticas mais comuns era roubar executivos a peso de ouro dos concorrentes.

Todos odeiam a Netflix Investidores, funcionários, produtores de conteúdo e concorrentes. Todos odeiam a Netflix. Mas a plataforma ainda é amada por muitos de seus usuários. Mas talvez não por muito tempo, a julgar pelas mudanças planejadas.

Entre as novidades da Netflix para combater a queda

de assinantes: a adoção de publicidade na plataforma, temporadas mais curtas das séries e implementar um polêmico combate ao compartilhamento de senhas. O último tópico, barrar o compartilhamento de senha, sem dúvida é um dos maiores riscos já enfrentados pela empresa.

A Netflix terminou o primeiro trimestre deste ano com 222 milhões de assinantes. Mas segundo a empresa, mais de 100 milhões de lares usam senhas compartilhadas e assistem às atrações da Netflix sem pagar.

A plataforma nunca se preocupou muito com isso, mas mudou de posição quando começou a ficar cada vez mais difícil adicionar novos assinantes, à medida que a pandemia diminuía e as pessoas voltavam a sair de casa.

Love is sharing a password.

-- Netflix (@netflix) March 10, 2017 Assinantes da Netflix revoltados Em março do ano passado a Netflix começou um teste na França. Na época, os usuários passaram a receber avisos quando usavam contas de terceiros alertando para a necessidade de ter sua própria assinatura. "Se você não mora com o proprietário desta conta, precisa de sua própria conta para continuar assistindo", dizia a mensagem. Para acessar o serviço, era necessário verificar a conta com um e-mail ou código de texto, ou criar uma nova conta com um teste gratuito de 30 dias.

A Netflix não deu detalhes, mas após muitas reclamações a empresa mudou a estratégia. Dias atrás anunciou que começaria um novo teste no Chile, Costa Rica e Peru.

"Se você tem uma irmã, digamos, que está morando em uma cidade diferente, você quer compartilhar a Netflix com ela, isso é ótimo", disse Greg Peters, di-

Continuação: Netflix e Disney+: como e quando começa cobrança de quem compartilha senha

retor de operações da Netflix, durante a teleconferência de resultados da empresa em abril. "Não estamos tentando encerrar esse compartilhamento, mas vamos pedir que você pague um pouco mais para poder compartilhar com ela e para que ela obtenha o benefício e o valor do serviço, mas também recebemos a receita associada a essa visualização."

Os números variam, sendo R\$ 11 adicionais no Peru e R\$ 15 no Chile e Costa Rica.

O resultado da novidade foi uma revolta de usuários no Chile, Costa Rica e Peru. A hashtag #ChaoNetflix (#TchauNetflix) tornou-se a principal trend da região no Twitter após o anúncio, com centenas de pessoas tuitando imagens de suas telas com cancelamento de assinatura da Netflix. Os temas recorrentes dos comentários foram "cobranças injustas", "preços aumentando" e "porque vocês são #@\$\$ ladrões".

Cientos de usuarios expresaron su molestia en redes, e incluso se dieron de baja tras el anuncio de Netflix y de la prueba de "cobrar extra" a quienes comparten su cuenta ¿Qué te ha parecido a tí?#ChaoNetflix #El-Ciudadano

-- El Ciudadano (@El_Ciudadano) March 18, 2022 Por outro lado, os concorrentes aproveitaram para provocar a Netflix. A HBO Max, Amazon Prime e Apple TV+ foram às redes sociais para destacar que não limitavam o compartilhamento de senha. A campanha mais popular foi da Apple TV+, que enviou um e-mail promocional dizendo que os chilenos poderiam ser tão promíscuos quanto quisessem com suas senhas no streaming da Apple.

Apple TV say: stonks #ChaoNetflix

-- paula (@malditailusa) March 17, 2022 Na Costa Rica e Peru a mudança também gerou revolta nas redes sociais. A escolha do Peru parece particularmente desastrosa. A Netflix já vinha enfrentando críticas do público por sua primeira pro-

dução no país, "Hasta que nos volvamos a encontrar". O filme foi acusado de promover brownface (ou blackface), uma prática na qual pessoas negras são ridicularizadas para o entretenimento de brancos.

Quando começa a cobrança no Brasil? O início dependerá dos resultados dos testes em andamento. Se o valor dos cancelamentos forem maiores do que o retorno financeiro de quem passa a pagar mais, o teste pode até ser cancelado e a cobrança morrer.

O teste acontecer em três países da América Latina aumenta as chances do Brasil ser um dos primeiros grandes mercados a receber a nova cobrança. Se tudo funcionar, e é um grande 'se', a cobrança pode começar ainda no segundo semestre. Segundo o diretor de operações da Netflix, o plano é em no máximo um ano levar o modelo para todos os países em que a empresa está presente.

Peters também afirmou que a Netflix pode ajustar os preços ou revisar sua estratégia. Mas não será fácil. Uma pesquisa da Time2Play aponta que cerca de 80% dos americanos que usam a senha de outra pessoa dizem que não pagariam para ter sua própria nova conta se não pudessem compartilhar a senha. A pesquisa não mostra quanto dos assinantes que já pagam estariam dispostos a pagar mais para os "caronas" seguirem tendo acesso.

Questionada sobre a cobrança pelo compartilhamento de senhas no Brasil a Netflix respondeu por meio de sua assessoria de imprensa que "O teste está sendo realizado apenas no Chile, Peru e Costa Rica" e que as informações estão disponíveis no blog da Netflix.

Como vai funcionar? Segundo o blog da Netflix, para adicionar um membro extra: "Os membros dos nossos planos Standard e Premium poderão adicionar subcontas para até duas pessoas com quem não moram - cada uma com seu próprio perfil, recomendações personalizadas, login e senha - a um preço menor: 2.380 CLP no Chile, 2,99 USD na Cos-

Continuação: Netflix e Disney+: como e quando começa cobrança de quem compartilha senha

ta Rica e 7,9 PEN no Peru".

Ainda segundo a empresa, para transferir um perfil para uma nova conta, "os membros dos nossos planos Basic, Standard e Premium podem permitir que as pessoas que compartilham sua conta transfiram informações de perfil para uma nova conta ou uma subconta de membro extra - mantendo o histórico de visualizações, Minha lista e personalizado recomendações".

Publicidade pode incentivar NetflixO começo da veiculação de publicidade na Netflix também pode ajudar a explicar a mudança da Netflix. Com uma opção de plano mais barato, tirar os "caronas de senha" poderia aumentar a audiência de quem consome publicidade na plataforma.

A Netflix tenta acelerar a contratação de um diretor comercial no Brasil, e inclusive já abordou executivos do mercado de TV. Reed Hastings, co-CEO da Netflix, disse em abril acreditar que a publicidade chegue à plataforma em um período entre um e dois anos.

A ideia da Netflix é usar a publicidade para aumentar sua receita média por usuário (ARPU). No quarto trimestre de 2021, a Netflix teve um ARPU médio nos EUA e Canadá de R\$ 74. O número se refere somente à receita de assinatura. Em comparação, a Roku teve um ARPU de R\$ 215 no mesmo período, um aumento de 43% ano a ano. A Roku, que oferece publicidade em sua plataforma, tem menos da metade do número de contas ativas que a Netflix tem, mas conseguiu gerar quase três vezes a receita por usuário.

Aumento de preço pode ser tiro no péSe a Netflix tem 100 milhões de lares assistindo a seu conteúdo sem pagar, parece lógico que se passar a cobrar deles, uma parcela significativa desse público se tornaria assinante, o que equivaleria a milhões de novas assinaturas. Mas não é tão simples.

Existem cada vez mais concorrentes e com conteúdo cada vez melhor (até superior ao da Netflix). Para serviços de vídeo por assinatura, trazer novos assinantes é apenas metade da batalha. Manter os assinantes existentes e garantir que eles não cancelem é igualmente importante.

Nos EUA, o mercado mais maduro do streaming, 37% dos consumidores cancelaram um serviço de streaming de vídeo pago nos últimos seis meses, de acordo com o relatório Digital Media Trends da Deloitte. E à medida que o número de serviços aumenta, também aumentam as oportunidades de mudança para o assinante: 33% dos consumidores americanos disseram que adicionaram e cancelaram uma assinatura no mesmo período.

No Chile, um número crescente de usuários está recorrendo ao Cuevana, um site de **pirataria** cuja popularidade diminuiu nos últimos anos devido à popularidade da Netflix no país. Os consumidores de **pirataria** se sentem justificados quando avaliam que os preços são altos demais.

#ChaoNetflix, ni cagando les pagaremos cuentas extras por un servicio que ya estamos pagando y más encima caro. Ahí te voy Cuevana

-- Seba (@baggrox) March 17, 2022Disney também pode cobrarApós o anúncio da Netflix de monetizar a prática de compartilhar senhas, a Disney+ parece estar se preparando para fazer o mesmo. A companhia dona do Mickey recentemente enviou um questionário a seus assinantes na Espanha perguntando por que eles estão compartilhando suas senhas do Disney+ com pessoas fora de sua própria casa. A pesquisa foi postada pela primeira vez no Twitter e noticiada pelo site espanhol de tecnologia Genbeta. Procurada, a Disney não comentou.

Encuesta de Disney+ centrada sobre todo en el tema de compartición de cuentas...A ver, no la lieis con intentar cortar las alas a la gente que la cagáis...

Continuação: Netflix e Disney+: como e quando começa cobrança de quem compartilha senha

? Antonio Casado (@timelapses) April 27, 2022 Vale lembrar que a exemplo da Netflix, a Disney também tem planos de lançar publicidade em sua plataforma de streaming, o Disney+, a exemplo do que já faz no Hulu, da qual é sócia.

Mas no caso da Disney, quando a mudança vai chegar no Brasil? Provavelmente, apenas depois da Netflix começar a cobrar de quem compartilha senha. A Netflix tem muito mais assinantes que a Disney, e neste momento está muito mais pressionada. A Netflix tem basicamente nas assinaturas sua fonte de receita, já a Disney possui TVs, estúdio, parques e hotéis, que

inclusive são mais rentáveis que o streaming.

O desafio das plataformas de streaming é imenso. Após anos de euforia, chegou o momento de pagar a conta. Mas se as empresas não forem cuidadosas, correm o risco de perder não apenas os "ladrões" de senha, mas também quem paga pelas assinaturas.

Siga a coluna no Twitter, Facebook, Instagram e TikTok

Se essa empresa sair daqui muitos produtores serão prejudicados, diz produtor de guaraná

Distante 257km de Manaus, Maués vive um clima de incertezas. Isso porque o decreto assinado pelo presidente Jair Bolsonaro no dia 28 deste mês zera a alíquota do Imposto sobre Produtos Importados (IPI) para processos de bebidas não alcoólicas. A medida foi suspensa na sexta-feira (6) por liminar (decisão provisória) do ministro Alexandre de Moraes, do STF. No município, ao menos três mil famílias são produtoras de guaraná.

O agricultor José Cristo de Oliveira, 46, é presidente da associação dos agricultores de produtores orgânicos do município de Maués e conta que criou raízes na produção do guaraná desde quando me nasceu. "Trabalho com o guaraná desde cedo, aprendi com meus pais. Meu avô trabalhava com a produção, passou pro meu pai que me ensinou. Todos os filhos do meu pai trabalhamos com isso. São 12 irmãos trabalhando com guaraná no Município de Maués. Entre tios, primos e outros, somos em torno de 30 pessoas na mesma família. Meus 3 filhos trabalham com o guaraná e estudam", lembra.

Em forma de 'puxirum' (mutirão), o grupo trabalha de forma conjunta desde o período da roçagem, preparação da área, colheita e até o último mercado. "Puxirum é um mutirão, uma união. É um momento compartilhado, sem pagar diária e cada um leva a sua contribuição, sua farinha e seu alimento e fazemos esse trabalho", explica.

"Por exemplo, se hoje vamos trabalhar na minha propriedade. Todos vão comigo, no meu trabalho, mas quando for no do meu irmão, é a mesma coisa. Vamos lá, fazemos a contribuição pro trabalho na propriedade dele, nada é cobrado para quem trabalha no puxirum", complementa.

Presidente da Associação dos Agricultores de Produtores de Maués, José Cristo de Oliveira, disse que quem comercializa o produto com a Ambev será pre-

judicado se o decreto for mantido pelo STF (Foto: divulgação)

Associação

Cinquenta produtores trabalham na associação com José Cristo das 7h às 17h. O processo inicia com a colheita do fruto. "Tem que apanhar o guaraná, depois tem que descascar, lavar, depois aquece o forno e depois coloca no forno, deixar 5 horas. Temos comercializado em grão e quem compra transforma em pó. Geralmente é comercializado em torno de R\$ 24 a R\$ 30 e pode chegar até R\$ 42 por kg", afirmou o produtor.

Sobre o decreto presidencial, Cristo defende que quem comercializa diretamente para empresas multinacionais vão enfrentar dificuldades. "Se essa empresa sair daqui, muitos produtores podem ser prejudicados por faltar esse mercado que eles possuem. Muitos produtores em Maués já falam sobre isso. Escutamos sobre essa dificuldade e sabem que podem sentir esse impacto pela frente. Acredito que os impactos vão ser fortes porque não terão mercado aqui dentro do município", salientou.

"Como morador, ouço de vários produtores e moradores porque o dinheiro que circula em Maués é o dinheiro do guaraná, da produção, dos produtores, a gente vai sentir no município. Geralmente os maiores produtores de guaraná são os pequenos produtores tradicionais", disse.

Para Cristo, as associações precisam procurar outras soluções de mercado. "Existem outros mercados para serem explorados. Mas para isso é preciso incentivo aqui, para os produtores. É difícil que as próprias empresas que estão no município paguem valores justos ao produtor. Estamos procurando outros mercados", disse o produtor.

Continuação: Se essa empresa sair daqui muitos produtores serão prejudicados, diz produtor de guaraná

Cristo conta que além dos concentrados, a associação que preside atua com o uso do guaraná em cosméticos e em outras formas como alimentos e etc. "Descobrimos e avançamos em outros mercados que pagam de maneira justa".

"As notícias que chegam e mostram essas ações do governo deixam o povo revoltado. precisamos de uma mudança muito forte. Esse presidente que tá fazendo isso, vai atingir milhares de produtores, mexe no pão de cada dia, afeta a mesa das famílias. Principalmente os pequenos produtores", criticou.

"Para mim, o Bolsonaro é um dos piores presidentes que surgiu. Mexendo na nossa classe, não tem respeito por nós, pelos povos indígenas, prejudica nossa classe, os trabalhadores. Para nós, temos que ter mudança porque quem sofre somos nós"

, continuou.

"Penso que por morarmos na floresta, em harmonia com a natureza, futuramente nossas tradições vão se perdendo. Vejo que não há respeito pela nossa cultura. O exemplo são as invasões nos nossos territórios de madeireiros, garimpeiros. Estamos acostumados a viver na nossa tradição cuidando. Esse já se avançou muito nesse desrespeito e imagina no futuro. O que vai ser das nossas crianças e jovens?", questionou.

'A palavra é incerteza'

Há 10 anos a principal produção na fazenda de Macilon Ferreira Pena, 40 anos, é do guaraná. "Para nós, produtores, a palavra é incerteza. Não sabemos quais vão ser os impactos para o produtor. Uns dizem que o impacto vai ser grande e outros ainda estão em cima do muro", disse.

"Para mim, as grandes empresas vão sofrer. De qualquer maneira, acredito que eles vão precisar de matéria prima para produzir. Nós produtores corremos o risco de ser prejudicados por esse decreto na pos-

sibilidade do preço cair grandemente por não ter compradores",

afirmou Pena.

Entretanto, o produtor ponderou ao dizer que a realidade do que vai acontecer com produtores, empresários e munícipes, nós é possível definir e que, infelizmente, só será possível descobrir quando acontecer algo, seja positivo ou negativo.

"A cultura do guaraná gera uma grande demanda de mão de obra na época de colheita e de plantio. Durante esse intervalo, o trabalho da mão de obra não é tão grande", explica.

21 mil pessoas na safra

Em nota, o prefeito de Maués, Junior Leite, informou que o decreto no. 11.052 publicado pelo governo federal na noite da última quinta-feira, dia 28 de abril zerando o IPI dos concentrados, fere de morte a Zona Franca de Manaus, mas não é apenas isso.

"Em Maués ao menos três mil famílias são produtoras de guaraná, no período do fabrico esse número sobe para quase vinte mil mauesenses que se envolvem diretamente na colheita, beneficiamento e comercialização do produto, os impactos sociais como o aumento da vulnerabilidade econômica serão graves no nosso município", diz trecho do texto.

"Estou em contato com nossos representantes na esfera federal, para que juntos possamos unir forças e minorar o impacto causado por este decreto", finaliza a nota.

Busca de alternativa

Morador de Maués há vinte anos, Luca D'Ambros é vice-presidente da Cooper Maués e vice-presidente da Associação da **Indicação** Geográfica, órgão que regulamenta o selo da **indicação** geográfica do guaraná de Maués.

Continuação: Se essa empresa sair daqui muitos produtores serão prejudicados, diz produtor de guaraná

De acordo com Luca, em 2018 o **INPI** reconheceu que o guaraná de Maués, feito de uma certa forma, é um produto extraordinário e único, e que ninguém consegue fazer um guaraná.

Sobre a notícia da isenção do IPI, o italiano defendeu que sempre acreditou que isso aconteceria. "Sempre achei que ia chegar um dia que isso fosse acontecer e para isso, aqui em Maués, precisávamos nos preparar para que na hora que acontecesse isso, a gente não fosse pego de surpresa", disse.

Em Maués, o principal comprador de guaraná é a Ambev. A empresa tradicionalmente compra dos produtores centenas de toneladas de guaraná.

Luca conta que no último dia 4, quinta-feira, aconteceu uma reunião entre representantes da empresa e os produtores locais e que o tom da multinacional foi de tranquilidade aos agricultores.

"Justamente no dia 4 nós tivemos uma das reuniões periódicas que os produtores fazem com a Ambev, a gente conversou sobre essa isenção de IPI e a Ambev garantiu que os boatos, e 'fake news' dizendo que sairia do Estado são totalmente mentira porque a Ambev não vive só de incentivo fiscal", detalhou.

"A diferença de algumas empresas que se instalarem em Manaus para fazer concentrado exclusivamente por causa desse incentivo, se difere da Ambev que tem cervejaria, tem fábricas, tem a produção de concentrado, mas também tem a produção do extrato de guaraná e tem a fazenda de Maués", disse o vice-presidente.

Na conversa, foi tratado sobre o preço para ser trabalhado na produção desse ano, mesmo diante de incertezas. "Nós chegamos a conversar sobre preços porque nos últimos anos tivemos uma inflação bem elevada sobretudo nos itens que impactam diretamente nos produtores de guaraná como alimentação, gasolina, e transporte", destacou.

"Mas nesse diálogo com a empresa foi bem tranquilo. A empresa entendeu todas nossas justificativas, a gente ficou negociando e chegamos a um preço bom para nós produtores",

disse.

Luca defende que a dependência do polo de concentrados não pode continuar. "A gente ficar dependendo exclusivamente dos compradores de guaraná para o polo de concentrados é arriscado. E nós já há alguns anos começamos atividades pensadas em focar a outros novos mercados independente disso como no caso o guaraná com certificação orgânica", salientou.

Para esse ano, a expectativa é de produzir cerca de cinquenta toneladas de guaraná. "Cada vez mais novos produtores entram no processo de certificação de um produto e um guaraná com selo de certificado orgânico. Esse guaraná pode dar um preço melhor, é buscado por vários compradores", finalizou.

Assuntos

Índice remissivo de assuntos

Pirataria

3

Marco regulatório | INPI

7

Denominação de Origem

7