

Artigo Setembro / 15

Por que o brasileiro não quer pagar por apps?

Uma pesquisa realizada em maio pela empresa Opinion Box mostra que a maior parte dos aplicativos que os brasileiros usam são gratuitos. Isso traz diversos problemas, tendo em vista que os apps gratuitos normalmente são mais pesados, por, na sua maioria, trazerem publicidade como forma de financiamento.

De acordo com a pesquisa, entre os serviços mais populares no Brasil estão o mensageiro Whatsapp, a rede social Facebook, o navegador Chrome e a plataforma de buscas do Google. Foram ouvidos cerca de 1.280 usuários sobre os hábitos dos brasileiros no consumo de aplicativos móveis.

Um dado que chama a atenção é que, em 2015, apenas 15% dos internautas pagaria por um aplicativo. É quase metade dos 33% que pagaram por um em 2014. A pesquisa atesta que o principal problema é a falta de interesse. E que cerca de 10% falou que não tem um cartão de crédito para realizar a compra. Confira mais neste [link](#).

Outra pesquisa da Qualcomm, relativa ao ano de 2013, mostrou que mais de 90% dos softwares baixados em dispositivos móveis no Brasil são gratuitos. E entre os que pagam, cerca de 7% de acordo com o estudo, o ticket médio é baixo, na faixa dos R\$ 3. Leia mais [aqui](#).

Então a culpa é dos desenvolvedores? Como resolver esta equação para fortalecer a indústria?

Acredito que tudo faz parte de uma mudança de cultura. Veja por exemplo o mercado audiovisual. Uma matéria do próprio Olhar Digital mostra que os novos serviços de streaming estão matando a pirataria, apontado uma maneira legal de consumir música. E que o hábito de baixar conteúdo ilegal é 31% menor entre os brasileiros que consomem canções via streaming.

<http://olhardigital.uol.com.br/pro/noticia/streaming-esta-matando-a-pirataria-no-brasil/46412>

A Netflix é outro exemplo. Dados do [UOL](#) mostram que a adoção da plataforma de vídeos é cada vez maior. A empresa americana tem ao menos 2,5 milhões de assinantes no país e vai faturar mais de 500 milhões neste ano, superando as receitas da Band e da RedeTV!.



Meu palpite é que essa mudança de mentalidade também chegue ao mercado de aplicativos, especialmente os de jogos. Acredito que no futuro, uma boa parcela dos usuários vai passar a pagar por aplicativos, desde que estes ofereçam uma forte vantagem aos concorrentes gratuitos e uma boa experiência de uso.

Mas sé necessário realizar um contraponto: ter um bom celular no país ainda é caro e a maior parte dos acessos móveis se dão por contas pré-pagas. Até nesse ponto o brasileiro é inteligente e sabe ordenar as prioridades. Como se fosse uma sequência de atividades: comprar um celular, passar a usar internet de qualidade, para em seguida, comprar aplicativos.

E você, concorda com a minha análise? Escreva mais nos comentários.

Paulo Azambuja é diretor executivo da F2b.