

Parece mágica

(MAS É REAL)

A febre dos negócios no celular chega ao País e atrai de empreendedores novatos a velhos lobos da internet

Por JOÃO VARELLA

Poucos sobrenomes estão tão identificados com a internet brasileira quanto o de Mandic. Afinal, o empresário Aleksandar Mandic, 59 anos, empreendeu em praticamente todas as fases da web no País. Em 1990, criou uma BBS, espécie de sistema de comunicação da pré-história da rede mundial de computadores, que se transformou em um provedor de internet batizado com seu sobrenome. Sete anos depois, o provedor foi vendido para os argentinos do El Sitio por aproximadamente R\$ 40 milhões. Logo depois, Mandic participou também, como executivo, da criação do portal iG, nos tempos heroicos da internet gratuita. Nos anos 2000, fundou o Mandic Mail, um serviço de e-mail que evoluiu para a oferta de produtos de computação em nuvem. Mais uma vez, Mandic não errou a mão. Ele vendeu a

operação para o fundo de investimento americano Riverwood Capital por R\$ 100 milhões, em março de 2012.

Perto dos 60 anos, seria a hora de Mandic aposentar-se e curtir a vida distante da agitação dos escritórios e das reuniões de negócios. Mas não. Longe de conformar-se com a condição de um dos dinossauros da chamada supervia da informação, Mandic está tirando o seu terceiro coelho da cartola: um aplicativo para smartphone. Desde o ano passado, o empresário, que nasceu em São Paulo, mas tem a

nacionalidade sérvia de seus pais, aposta nos apps, como são chamados os programas para celulares. Ele criou o Mandic Magic, um aplicativo que é uma rede social de senhas Wi-Fi. “A ideia surgiu de uma necessidade minha”, diz Mandic. “Percebi que muitas tarefas dos celulares demandam redes sem fio Wi-Fi, pois o 3G e o 4G não dão conta.”

Breve história dos apps

Os principais fatos do mercado de softwares para smartphones:

Julho de 2008

A Apple lança a App Store para vender aplicativos de terceiros no iPhone. A loja estreia com 500 apps e 10 milhões de downloads na primeira semana

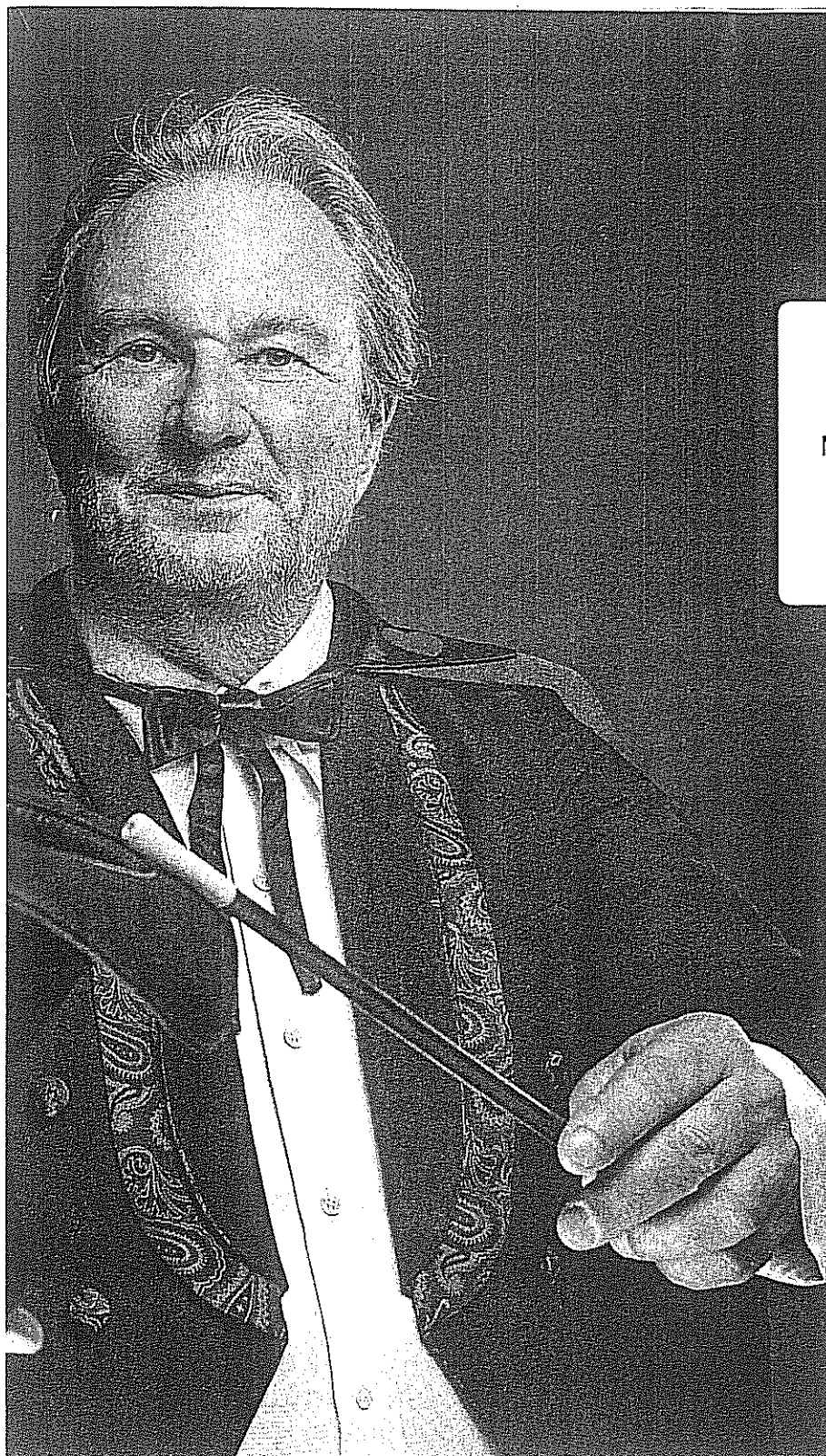
Outubro de 2008

O Google abre com 50 aplicativos a Android Market, equivalente da App Store, para o seu sistema operacional Android

Novembro de 2008

O número de aplicativos da App Store chega a 10 mil





**ALEKSANDAR
MANDIC,
CRIADOR DO
MANDIC MAGIC**

O QUE FAZ: busca redes de Wi-Fi nas proximidades e compartilha as senhas

ONDE ESTÁ A MÁGICA: além de contar com o sobrenome do pai da internet brasileira, o aplicativo já tem quase três milhões de usuários

O Mandic Magic funciona de uma forma simples: o aplicativo informa as senhas das conexões à internet próximas ao local onde se encontra o usuário. Lançado no começo de 2013, o app já conta com três milhões de usuários registrados e está traduzido em seis idiomas. “Sou uma multinacional, mas sem escritório e sem cafezinho”, afirma Mandic, que ainda não cobra nada pelo aplicativo. “Não estou preocupado com isso agora. Primeiro o serviço tem de ser bem feito.”

Mandic pode ser considerado o avô de uma nova geração de empresários que estão investindo em aplicativos para celulares e tablets, a nova mina de ouro da internet. Em 2013, os apps geraram receitas globais de US\$ 26 bilhões, segundo a consultoria americana Gartner, especializada em tecnologia. Os usuários baixaram para seus smartphones 102 bilhões de aplicativos. Mais de 90% desses downloads foram gratuitos. Mesmo assim, o dinheiro que a inter-

**Janeiro
de 2009**

A App Store atinge a marca de 500 milhões de downloads

**Junho
de 2010**

A Apple atinge 5 bilhões de downloads em sua loja virtual

**Agosto
de 2010**

A Android Market chega ao bilionésimo download

**Outubro
de 2010**

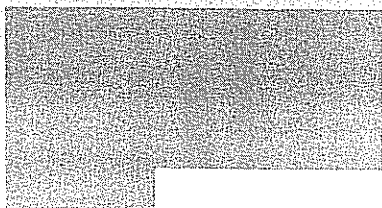
A Microsoft lança junto com o Windows 7 a Windows Phone Store, voltada para a versão do sistema operacional para celulares

**Março
de 2012**

A Android Market passa a oferecer conteúdo multimídia e muda o nome para Google Play

**Dezembro
de 2013**

A Apple atinge a marca de US\$ 1 bilhão de faturamento mensal na sua App Store



net móvel deve movimentar vai triplicar daqui a quatro anos, chegando a US\$ 77 bilhões, prevê a Gartner.

Fazer com que esse número gigantesco de downloads transforme-se em dinheiro desafia a nova geração de empreendedores. O exemplo do WhatsApp, comprado pelo Facebook, ilustra a dimensão do problema. A empresa fundada por Jan Koum e Brian Acton conta com 450 milhões de usuários. Não há dúvida de que se trata de um ativo e tanto, principalmente para companhias de internet. Mas o mercado estima que o WhatsApp fature apenas US\$ 20 milhões por ano. Por esse motivo, a regra que tem prevalecido no mercado de apps é colocar, em um primeiro momento, o crescimento do número de usuários antes dos cifrões. E trabalhar para ver a oportunidade se transformar num negócio lucrativo.

Um caso emblemático é o dos táxis. A cidade de São Paulo, por exemplo, conta com ao menos oito opções diferentes de aplicativos. Uma das empresas que se saíram melhor foi a 99Taxi. O segredo? Não cobrar nada, enquanto os concorrentes

pediam uma tarifa de cerca de R\$ 3 dos taxistas por corrida. Resultado: pelo menos 40 mil taxistas deram preferência para o 99Taxi. “A estratégia deu certo”, diz Paulo Veras, CEO e fundador da 99Taxi. “Agora todo mundo virou gratuito, mas já não faz mais diferença.” Esse modelo, no entanto, não é para sempre. A companhia já começa a ganhar dinheiro com serviços corporativos, assim como sua principal rival, a Easy Taxi, que recebeu investimento do grupo alemão Rocket Internet, famoso por clonar experiências de internet bem-sucedidas.

PRIMEIRO NO CELULAR O eletrizante mundo dos aplicativos criou uma tendência batizada de “mobile first” (que pode ser traduzida como

FERNANDO OKUMURA, FUNDADOR DA KEKANTO

O QUE FAZ: rede social de troca de opiniões e recomendações de lugares e serviços

ONDE ESTÁ A MÁGICA: 1,4 milhão de usuários cadastrados e deve fechar o ano com 50% da audiência vinda de celulares. Oferece anúncios superdirecionados



primeiro no celular). Isso significa colocar o smartphone à frente da estratégia. Caso contrário, a empresa corre o risco de ficar de fora do jogo. É um cenário que desafia as empresas estabelecidas da internet, como é o caso do comparador de preço brasileiro Buscapé. “Se fôssemos criados hoje, teríamos de ter nascido no celular”, afirma Rodrigo Borer, presidente do Buscapé, que já tem 20% de suas buscas feitas em aplicativos ou no site adaptado para celulares. “Não ganhamos ainda dinheiro com os aplicativos, mas se não investirmos agora, não existirá amanhã.”

A passagem da era dos PCs para a dos apps também desafia empresas

como a Kekanto, rede social de recomendações de lugares e serviços. Fundada em 2010, a maior parte de seus serviços ainda é baseada no computador. Mas a audiência come-

Uma loja em cada PC, celular ou tablet

Conheça as três principais plataformas de distribuição de aplicativos:

App Store (Apple)

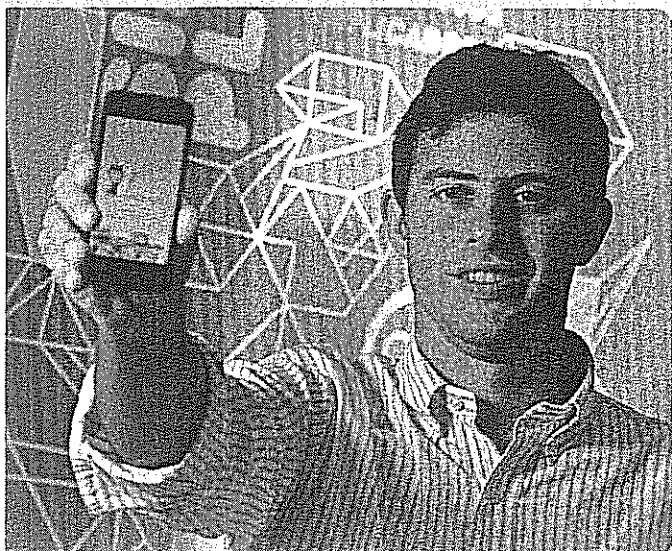
Quantidade de apps: mais de 1 milhão
Downloads: mais de 60 bilhões
Idade: 5 anos
Curiosidade: cria de Steve Jobs, a loja tem critérios mais estritos para aprovação de aplicativos

Google Play (Google)

Quantidade de apps: mais de 1 milhão
Downloads: mais de 50 bilhões
Idade: 5 anos
Curiosidade: a Google Play vende livros, filmes e música para os aparelhos da Apple

Windows Phone Store (Microsoft)

Quantidade: 220 mil
Downloads: não revela
Idade: 3 anos
Curiosidade: há rumores de que a Microsoft passará a aceitar aplicativos da Google Play em seu sistema operacional. A empresa não nega nem confirma essa informação



FÁBIO FREITAS,
CEO DA
DOTLEGEND

O QUE FAZ: produz o aplicativo Belezuca, que dá créditos para usuários que frequentam lojas físicas

ONDE ESTÁ A MÁGICA: oferece uma ferramenta divertida para os estabelecimentos atraírem clientes novos

ça a migrar do PC para o celular. “No ano passado, dos 100 milhões de acessos, 30% vinham de aparelhos móveis”, afirma Fernando Okumura, CEO e fundador da empresa. “Neste ano, já deve ser a metade.” Para estimular essa migração, a Kekanto vem fechando parcerias, desde o fim do ano passado, com outros aplicativos. Com a Hello Food, por exemplo, oferece serviços de entrega. No Restorando, integrou seu app ao sistema de reserva de restaurantes.

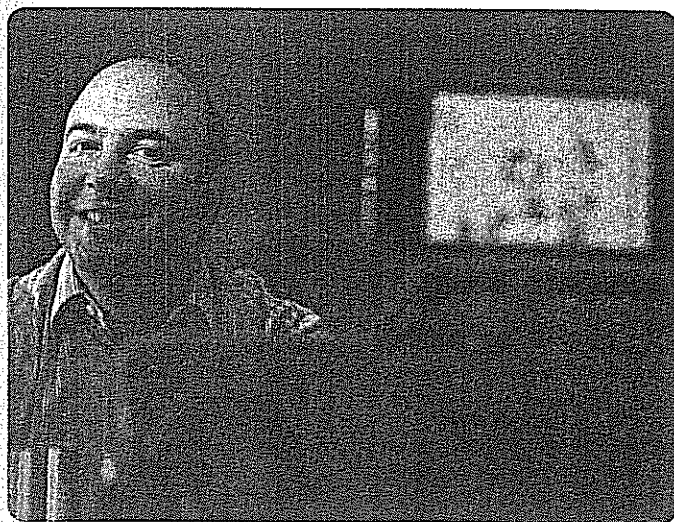
Como o mercado de apps recém-engatinha, as empresas ainda batem cabeça. Diversos aplicativos são lançados e depois abandonados, pois não produzem os resultados esperados. Outros são adaptados para novos cenários, como os apps MeuCarrinho, que tem o Buscapé como acionista, e o BoaLista, da carioca DotLegend. Ambos surgiram como comparadores de preços de produtos de supermerca-

do. Não demorou muito para perceberem que seria difícil prosperar com esse modelo. “Você tem de atingir entre cinco milhões e dez milhões de usuários para o serviço ficar atraente, e os varejistas são resistentes em aderir a essa modalidade”, diz Fábio Freitas, CEO da DotLegend. A empresa agora foca suas energias no Belezuca, programa que concede créditos virtuais que podem ser trocados por produtos para usuários

PAULO VERAS,
CRIADOR DO
99TAXIS

O QUE FAZ: o aplicativo oferece serviços de táxi pelo celular

ONDE ESTÁ A MÁGICA: conta com 40 mil taxistas cadastrados. O cliente pode pagar com o meio de pagamento eletrônico PayPal. Passou também a prestar serviços para empresas



APPS PARA CÁ

Confira o que representam os aplicativos em 2013 ...

Receita: **US\$ 26 bilhões**
Total de downloads: **102 bilhões**
Downloads gratuitos: **91%**

... APPS PARA LÁ

... e no que devem se transformar em 2017

Receita: **US\$ 77 bilhões**
Total de downloads: **268 bilhões**
Downloads gratuitos: **94,5%**

Fonte: Gartner

que frequentam determinadas lojas. O MeuCarrinho também alterou a estratégia e passou a ser uma ferramenta de lista de compras. “Agora acertamos, temos mais de um milhão de downloads do nosso aplicativo”, diz André Nazareth, CEO do MeuCarrinho.

A internet, quando ganhou uma face comercial nos anos 1990, mudou para sempre o mundo dos negócios. Em seu início, muitos duvidavam da capacidade das empresas virtuais de ganhar dinheiro. Hoje, a história se repete e essas pequenas empresas que desenvolvem aplicativos para celulares e tablets ainda patinam no modelo de negócio. O que ninguém duvida é de sua capacidade de criar, em um curto espaço de tempo, companhias rentáveis e milionárias. Não é mesmo, Mandic? **E**