

A consolidação dos streamings de nicho

Como as telas hipersegmentadas abocanham parte do faturamento dos gigantes no Brasil

Mauro Moraes

mauro.moraes@gruposinos.com.br

O mercado brasileiro de vídeo sob demanda consolidou-se como o maior ecossistema de streaming da América Latina, mas a paisagem digital já não é a mesma de anos atrás. Diante da fadiga do consumidor com os catálogos infinitos e pasteurizados de gigantes como Netflix, Prime Video e HBO Max, uma movimentação silenciosa e focada redesenha o controle remoto dos brasileiros: a ascensão dos streamings de nicho.

Marcas nacionais como Darkflix, Oldflix e Belas Artes À La Carte, por exemplo, deixaram de ser meras curiosidades para se tornarem destinos obrigatórios de comunidades apaixonadas. Hoje, o Brasil registra um ecossistema ramificado com mais de 100 plataformas de stre-

aming ativas.

Segundo dados recentes da consultoria JustWatch, os serviços alternativos agrupados na categoria “Outros” já abocanham 4% de participação. Conforme o estudo da Omdia, o mercado brasileiro de vídeo sob demanda movimentou, em 2024 - dado confiável mais recente disponível - cerca de US\$ 3,2 bilhões, ou seja, mais de R\$ 16 bilhões. Então, o segmento de streaming de nicho disputa cerca de R\$ 660 milhões por ano.

E o horizonte é financeiramente promissor: estimativas da PwC apontam que o mercado de vídeo sob demanda brasileiro alcançará 85 milhões de assinantes até 2028.

Fator humano

O grande trunfo dessas plataformas reside na substituição do algoritmo pela curadoria humana.

Em vez de passar horas navegando por sugestões automatizadas baseadas em histórico de navegação, o usuário de um streaming de nicho busca a chance de especialistas, críticos e historiadores de cinema.

O streaming de nicho sobrevive porque ele não tenta dar tudo para todo mundo. Quem assina o À La Carte, por exemplo, não quer navegar por três horas em um mar de algoritmos; quer a chancela de uma curadoria humana. Essa é a fórmula da plataforma Belas Artes À La Carte. O diferencial competitivo deste streaming está na construção de uma identidade editorial clara.

Nos casos da Darkflix e Oldflix, os acervos gigantescos e sistemas de busca inteligentes - por estilo e até por década da produção, no caso da Oldflix - conquistam e cativam os assinantes.



Belas Artes À La Carte tem chancela de uma curadoria humana

Sem afetar o orçamento

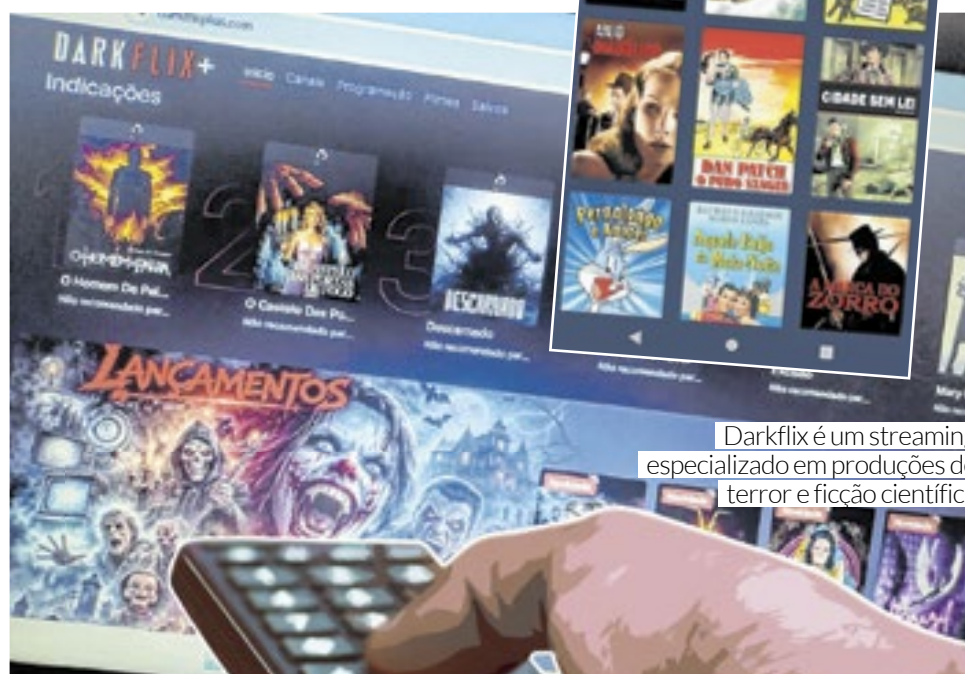
Para se posicionarem como a “segunda ou terceira tela” nos lares brasileiros, as plataformas de nicho adotam uma política tarifária agressiva. As mensalidades flutuam, em média, entre R\$ 9,90 e R\$ 34,90, valores substancialmente menores que os planos premium das plataformas generalistas.

O Darkflix, especializado em terror e ficção científica, cobra apenas R\$ 9,90 mensais, figurando como um dos serviços mais acessíveis do País. O Belas Artes À La Carte mantém sua assinatura em R\$ 12,90/mês, enquanto o Oldflix, focado em séries e filmes clássicos e retrô, varia de R\$ 16,90 a R\$ 18,90.

Essa precificação é estratégica: permite que o usuário assine o serviço sem a necessidade de cancelar sua assinatura principal de entretenimento de massa.



Plataforma Oldflix permite busca por década e oferece amplo acervo de filmes antigos



Darkflix é um streaming especializado em produções de terror e ficção científica

Desafio é a questão financeira

Apesar do crescimento e do apelo cultural, os bastidores financeiros dessas empresas revelam uma operação de alto risco. Diferente das big techs, os streamings independentes não possuem bilhões de dólares em caixa para queimar enquanto buscam a lucratividade.

O primeiro grande vilão é a infraestrutura. Toda a tecnologia de servidores e distribuição de vídeo em alta performance (CDNs) é precificada em moeda estrangeira. O crítico de cinema e pesquisador de mercados digitais Eron Quintiliano alerta para a gravidade desse cenário. Para ele, as plataformas de nicho tornaram-se botes de salvamento para a cinefilia, mas

operam no limite da asfixia financeira. A essa pressão somam-se a inflação no licenciamento de obras - inflacionadas pela própria guerra das plataformas - e o fantasma do churn (a taxa de cancelamento).

Já a jornalista cultural Amanda Capuano destaca a volatilidade desse público. Esse comportamento fragmentado queima a receita previsível e força as marcas de nicho a gastarem mais em marketing de retenção do que na compra de novas licenças.

Integração e sobrevivência nos hubs de conteúdo

Para contornar o alto Custo de Aquisição de Clientes (CAC) e obter fôlego financeiro, a estratégia de sobrevivência mudou. Em vez de lutarem isoladas na Internet, as plataformas de nicho estão se transformando em canais integrados dentro dos ecossistemas das grandes operadoras de telecomunicações,

como Claro, Vivo e TIM, ou em marketplaces digitais como Prime Video Channels e Apple TV.

A Claro tv+, por exemplo, unificou em seu catálogo o acesso direto a serviços como Darkflix e Belas Artes À La Carte. Essas parcerias resolvem dois problemas crônicos das empresas menores: dão escala de distribuição e eliminam a fricção do

pagamento, já que o valor é cobrado diretamente na fatura telefônica do usuário.

As taxas cobradas por esses agregadores podem devorar entre 15% e 30% do valor da assinatura. Ainda assim, o preço do pedágio compensa o ganho de visibilidade em um mercado onde ser visto é o primeiro passo para não desaparecer.