



O pequeno que virou GRANDE

Em entrevista exclusiva, Caio Mario Paes de Andrade, um dos fundadores do HPG revela qual o segredo para se destacar na Internet

Entrevista a Luis Matos

Eles surpreenderam. Quando o HPG entrou no ar no início de 2000 ninguém poderia prever o destaque que o site teria em tão pouco tempo.

Atualmente eles estão entre os cinco portais mais acessados da Internet brasileira. Esse aparente sucesso trouxe também muitas interrogações sobre o futuro do HPG. O maior desafio do portal de hospedagem é provar ser possível ganhar dinheiro

com publicidade online e oferecendo serviços gratuitos. De forma geral, o mercado aposta que não. No entanto, o HPG já surpreendeu uma vez e tudo é possível quando se reúne um time de cinco executivos que participaram diretamente de negócios de sucesso como o STI. Caio Mario Paes de Andrade, um dos fundadores do site, conta sua receita de sucesso e garante que o HPG será sempre gratuito.

www.com.br – No início, era possível prever o destaque que o HPG tem hoje?

Caio Mario Paes de Andrade – Não. Nós criamos uma empresa chamada WebForce para lançar diversos sites no mercado. Um deles se destacou e foi aquele que nós fomos acreditando e investindo mais. Nós temos hoje o HPG, o IEG, o BPG (que ainda não foi lançado por conveniência nossa), o Acerte na

Mosca e o Futebol ao Vivo. Com o sucesso, o HPG acabou tomando nosso tempo.

www.com.br – Você acha que hoje haveria espaço para um novo HPG?

Caio Mario Paes de Andrade – Eu sinceramente acho que não. Os números mostram que hoje de cada 100 páginas construídas na Internet, 90 pelo menos estão no HPG. Então a gente tem a inércia

da liderança. É muito difícil pois HPG é sinônimo de home-page.

www.com.br – O HPG também é sinônimo de grátis. Vocês já cogitaram cobrar pelo serviço de hospedagem?

Caio Mario Paes de Andrade – Não. Por esse serviço não. De jeito nenhum.

www.com.br – É possível transformar audiência em dinheiro na Internet?



Caio Mario Paes de Andrade acha que é possível ganhar dinheiro com publicidade online

Caio Mario Paes de Andrade – Claro que dá. Eu tenho certeza de que neste nível de audiência que estamos é possível sobreviver tranquilamente de propaganda. O nosso custo operacional é baixo. Nós não precisamos comprar conteúdo, é nosso usuário que fornece o conteúdo para o HPG. Nós também não precisamos mais gastar dinheiro com marketing.

www.com.br – Mas é possível lucrar proporcionalmente com a audiência?

Caio Mario Paes de Andrade – Certamente. Em todo meio de comunicação a verba de publicidade se concentra entre os primeiros colocados. Você tem 95% da verba entre os primeiros colocados, 80% da verba entre os 5 primeiros e 75% da verba entre os três primeiros. Então, quem está no topo recebe mais. Apesar da gente não estar recebendo isso ainda, nós acreditamos que possamos vir a receber.

www.com.br – Como você está vendo essa propagação de um certo pessimismo quanto ao potencial de lucratividade da Internet?

Caio Mario Paes de Andrade – Tudo é expectativa e frustração. Quanto maior a expectativa gerada, maior a frustração.

“Talvez não seja de interesse dos vários veículos de comunicação dizer por aí que mídia na Internet funciona. Então, eles preferem dizer que isso não funciona e deixar do jeito que tá.”

Houve uma expectativa muito grande sobre o que a Internet poderia fazer. Ela está fazendo, mas não na velocidade que esperavam. E aí você tem todos os meios falando que a Internet não vai ser lucrativa. Pergunta para a GM o que ela acha da Internet. Há dois anos atrás, ela considerou a Internet prioridade e hoje ela possui o maior portal B2B do mundo.

www.com.br – Muitas pessoas propagam que não dá para ganhar dinheiro com serviço gratuito. Como você vê isso?

Caio Mario Paes de Andrade – No nosso modelo dá. Nosso maior custo é banda de acesso, que é um serviço com um custo cada vez menor. A cada três meses despenca e provavelmente vai acabar zerando. Esse vai ser um custo que não vamos ter no futuro. Eu já faturei o suficiente para ganhar um bom dinheiro caso eu não tivesse o custo de banda. Como ainda tenho esse custo, eu não faturei ainda o que eu gostaria.

www.com.br – Existem na mídia diversos boatos sobre uma possível venda do HPG. Você acredita que seria um bom negócio vender o site?

Caio Mario Paes de Andrade – Depende. Pode ser um bom negócio vender quanto pode ser um grande negócio continuar com o HPG. Nós estamos abertos a todo tipo de negociação.

www.com.br – Você está indo na contramão do que o mercado pensa: acha que a gratuidade pode gerar lucro, aposta na publicidade online e no B2C. O segredo para fazer sucesso é não olhar o que o mercado está dizendo?

Caio Mario Paes de Andrade – Do ponto de vista do que a imprensa fala eu acho que sim (*risos*). Eu leio muita coisa sobre Internet e o que a gente percebe é que as pessoas tem uma visão equivocada sobre tecnologia e marketing. Eu procuro não acreditar em tudo o que falam. Quando falam que a onda é o B2B, a gente questiona o porquê. Todo mundo deve questionar o que lê. Por que será que a publicidade na Internet não funciona. Quem disse isso? Eu digo que mídia na Internet funciona. Hoje nós somos o terceiro maior portal do Brasil e a gente só fez isso com mídia online. Agora, talvez não seja de interesse dos vários veículos de comunicação dizer por aí que mídia na Internet funciona. Então, eles preferem dizer que isso não funciona e deixar do jeito que tá. O tempo vai provar que eu realmente estou certo.

www.com.br – Por que você acha que a mídia tem interesse em afirmar que a publicidade online não funciona?

Caio Mario Paes de Andrade – A verba publicitária não vai aumentar, ela vai ficar do mesmo tamanho e terá que ser dividida com a Internet. Isso definitivamente não é bom para os outros veículos que perderão uma fatia considerável do bolo.