

OPERAÇÃO COMPLIANCE ZERO

Um meteoro na Faria Lima

Aos 42 anos, dono do Master teve uma passagem agressiva no mercado financeiro. Negócio com BRB alertou Banco Central

» RAPHAEL PATI

Daniel Bueno Vorcaro nunca foi muito aceito entre os integrantes da Faria Lima, o coração financeiro de São Paulo e, possivelmente, do país. Conhecido pela ostentação e pelas promessas audaciosas aos clientes, ele se vendeu como um “outsider” do mercado financeiro. Seu projeto ambicioso de crescimento foi considerado um sucesso à primeira vista, após um avanço rápido em um curto espaço de tempo. Muito além do Banco Master e das promessas audaciosas aos clientes, ele decidiu ingressar no ramo do mercado financeiro em 2016, quando decidiu comprar o Banco Máxima, que passava por problemas financeiros mais graves, após ter sido alvo de uma operação da Polícia Federal, que apontou desvios em previdências municipais.

Após assumir o controle da empresa, Vorcaro mudou o nome do Máxima para Master. E deu início ao plano mais ousado da carreira. Ao invés de optar pelo modelo tradicional de captar a maior parte do dinheiro por meio de correntistas ou emprestando recursos, o banco focou em ofertar Créditos de Depósito Bancário (CDBs) com taxas de juros consideradas exorbitantes ao que era praticado

no mercado. A instituição chegou a oferecer um retorno de 140% do CDI, bem acima do normal para os bancos similares.

A justificativa dada por Vorcaro aos rendimentos exorbitantes era a proteção do Fundo Garantidor de Crédito (FGC), que em caso de quebra do banco, cobre depósitos de até R\$ 250 mil aos credores. Apesar disso, o banco passou a ofertar letras financeiras para fundos de pensão estaduais e municipais quando houve mudanças na regulação. Isso fez com que, por exemplo, a RioPrevidência, do Estado do Rio de Janeiro, aplicasse R\$ 1 bilhão nesses papéis, que não possuem a garantia do FGC.

Ações de marketing

A estratégia de Vorcaro também passava pelo marketing da empresa. A instalação em um dos edifícios mais nobres da Faria Lima, além de estandes na ExpertXP — evento anual do mercado financeiro patrocinada pela XP Investimentos — e campanhas estreladas pela atriz Isis Valverde ajudaram a levar à frente o plano do empresário. O próprio empresário possui uma conta ativa nas redes sociais, que mostra a vida luxuosa com a namorada Martha Graeff, influenciadora.

Além do Master, Daniel Vorcaro é um dos acionistas do clube de futebol Atlético Mineiro. O empresário investiu cerca de R\$ 300 milhões para comprar 26,9% da Galo Holding S.A., que administra a SAF do Atlético Mineiro. De acordo com os valores registrados na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) — e informados pelo Atlético —, Vorcaro aplicou R\$ 100 milhões em 2023 e R\$ 200 milhões em 2024 na SAF

Promessas e dívidas

Confira a trajetória de Daniel Vorcaro, preso ontem pela Polícia Federal, na Operação Compliance Zero, por emitir supostos títulos de crédito falsos.



1983

- Nasce Daniel Bueno Vorcaro, em Belo Horizonte. Filho de pais de classe média alta proeminentes no setor de construção civil

2016

- Entrada no mundo do mercado financeiro, ao adquirir o antigo Banco Máxima, fundado em 1974, como uma corretora de valores e títulos mobiliários

2018

- Altera o nome da instituição para Banco Master

do clube. A família Menin é proprietária de 41,8% da Galo Holdings, enquanto que a Associação do clube ficou com 25%.

2019-2024

- A empresa cresce de maneira exorbitante, após emitir CDB com juros de 140%, bem acima do praticado pelo mercado. O banco justificou os rendimentos com base na garantia do Fundo Garantidor de Crédito (FGC)

MARÇO DE 2025

- BRB tenta comprar o Master, oferecendo 58% das ações da empresa

JUNHO DE 2025

- Cade aprova compra do Master pelo BRB

SETEMBRO DE 2025

- Banco Central indefere aquisição e BRB desiste de compra

NOVEMBRO DE 2025

- Operação da PF prende Vorcaro e banco é liquidado, um dia após receber uma nova proposta de compra, desta vez da Fictor Holding Financeira

Segundo uma reportagem do jornal O Estado de S. Paulo, o dinheiro utilizado por Vorcaro para investir no clube teria partido

» Impacto no Ibovespa

A liquidação extrajudicial do Banco Master, decretada ontem pelo Banco Central, mexeu com os mercados. As ações dos maiores bancos do país fecharam o dia no vermelho, o que impactou diretamente no Índice da Bolsa de Valores de São Paulo (Ibovespa/B3), que encerrou o pregão em queda de 0,3%, aos 156.522 pontos. No mesmo dia, o dólar recuou 0,26%, cotado a R\$ 5,31. No mercado de ações, os papéis do Banco do Brasil (BBAS3) registraram uma queda de 2,76% ao final do dia. Já as do Bradesco (BBDC3) e Itaú Unibanco (ITUB4) recuaram 1,19% e 0,5%, respectivamente. O Santander, por sua vez, recuou 0,21%. O principal receio dos investidores é a capacidade do Fundo Garantidor de Crédito (FGC) de arcar com as garantias a serem pagas aos credores do Master.

de um fundo suspeito por lavar recursos do Primeiro Comando da Capital (PCC). Sobre a origem dos recursos aplicados pelo presidente do Master, o Atlético afirma que desconhece a procedência e explica que a “Galo Forte Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia” — empresa usada por Vorcaro para fazer os aportes — está regularizado na CVM, sob administração da “Trustee Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários LTDA”.

Na mira do BC

Neste ano, Vorcaro se viu no centro das atenções após o Banco de Brasília (BRB) anunciar, no primeiro semestre, a compra de 58% do capital total do Master, o que incluía 49% das ações ordinárias e 100% das preferenciais. O anúncio da aquisição causou um alvoroço no mercado, que questionou as intenções de um banco estatal ao resolver investir em uma instituição envolvida em uma série de dúvidas e irregularidades. A justificativa do BRB era ampliar a

atuação nos segmentos de crédito imobiliário, agronegócio, setor público, meios de pagamento, seguros e investimentos.

No entanto, mesmo com a aquisição aprovada no Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), em junho, dois meses depois o Banco Central decidiu rejeitar o acordo, o que já era esperado no meio político, devido à complexidade da parceria entre as duas empresas. Apesar de não detalhar o indeferimento, as taxas de juros exorbitantes alinhadas com o modelo de negócio desenvolvido pelo Master.

Anteontem, a Fictor Holding Financeira havia anunciado a compra do Banco Master, com a aquisição de todas as ações pertencentes a Vorcaro. Em comunicado, a empresa informou que aportaria imediatamente R\$ 3 bilhões para o fortalecimento da estrutura de capital do banco. Apesar disso, o negócio foi interrompido após a operação da PF que prendeu Vorcaro — que pretendia fugir —, no Aeroporto de Guarulhos, e a liquidação extrajudicial do Master.

VENDEDOR IA REVOLUCIONA MERCADO DE VENDAS COM ATENDIMENTO CUSTOMIZADO

FERRAMENTA DESENVOLVIDA PELA TECTO
TECNOLOGIA POSSUI UMA ATUAÇÃO
SIMILAR A UM TIME DE VENDAS COMPLETO

Apresentado por:
VENDEDOR IA

GABRIELLA COLLODETTI

Nos últimos anos, a adoção de chatbots em empresas brasileiras tornou-se uma solução quase obrigatória para reduzir custos e agilizar atendimentos. Porém, à medida que o mercado amadurece, um novo desafio aparece: consumidores exigem precisão, personalização e respostas que realmente resolvam seus problemas. É nesse cenário, onde a automação simples já não basta, que surge uma nova geração de tecnologia: os agentes de IA, sistemas capazes não apenas de conversar, mas de executar tarefas reais, tomar decisões complexas e se integrar profundamente a processos comerciais.

Um grande destaque do mercado diz respeito ao Vendedor IA, ferramenta

criada pela Tecto Tecnologia, onde a inteligência artificial generativa possui uma atuação similar a de um time de vendas completo, automatizando todo o processo de vendas — desde a captação até o fechamento do negócio. “Nós entregamos uma solução sob medida, usando o que há de melhor no mundo”, afirma o CEO Gabriel Aguiar.

O executivo conta que a ideia surgiu não de uma invenção, mas de uma conexão. “Nós vimos, de um lado, empresas lutando com esteiras comerciais sobrecarregadas, perdendo leads por demora no atendimento ou usando chatbots que mais irritavam do que ajudavam”, informa. O caso que inspirou a criação do Vendedor IA veio do Vale do Silício — região que abrange várias cidades do estado da Califórnia, nos Estados Unidos.

De acordo com Gabriel, ele enxergou uma explosão de novas IAs, modelos generativos e conceito de “agentes” e tecnologias potentes no território norte-americano, no entanto, eram complexas e distantes da realidade das empresas

Divulgação



Giovanni Bonin e Gabriel Aguiar, responsáveis pelo Vendedor IA

brasileiras. A partir dessa percepção, intensificou-se a busca por tecnologias avançadas de IA para trabalhar dentro do processo comercial das empresas.

“Existe um mito de que tecnologia de ponta, como a que usamos, é algo inacessível, complexo e feito apenas para as gigantes do mercado. Nós quebramos isso. Nosso CTO, por exemplo, veio de uma longa jornada no Vale do Silício. A missão dele aqui não é apenas ‘trazer’ as tecnologias mais avançadas de lá; é ‘traduzir’ essas inovações para o dia a dia dos nossos clientes”, destaca. Por essa razão, Gabriel avalia que a solução da Tecto Tecnologia pode ser aplicada em empresas de qualquer tamanho. “Mas de nada adianta a melhor tecnologia se ela não for bem aplicada”, alerta.

Para garantir o êxito da estratégia, a Tecto oferece um time dedicado ao Sucesso do Cliente. Na prática, trata-se de uma equipe que trabalha ativamente ao lado da marca parceira para garantir que o agente de IA esteja performando e que, juntos, será possível alcançar os objetivos

do parceiro. “No fim das contas, nosso objetivo não é vender um software. Nosso objetivo é entregar a melhor versão da sua própria operação comercial. Nós pegamos o seu jeito de vender e o potencializamos com a melhor tecnologia disponível no planeta”, acrescenta.

Um estudo da Harvard Business Review — publicação da escolas de negócios Harvard Business Publishing (HBP) — revela que responder a um cliente em até cinco minutos pode aumentar em até nove vezes a chance de conversão, mas a maioria das empresas ainda perde essa janela crítica.

Além disso, apenas cerca de 15% do público alcançado por campanhas digitais corresponde a leads realmente qualificados para o time comercial, o que abre espaço para soluções como o Vendedor IA, capaz de realizar a triagem inicial e identificar com precisão os potenciais clientes ideais antes do contato humano.

O levantamento também aponta que cerca de 40% das conversões ocorrem fora do horário comercial, indicando um volume significativo de receita que antes

era perdido. Com processos automatizados, empresas registram ainda a liberação média de 15 horas semanais por funcionário, anteriormente dedicadas a tarefas manuais de follow-up.

Diante desses dados, Gabriel afirma: a IA está transformando o processo de vendas B2B e B2C, especialmente no que diz respeito ao foco do vendedor. “Por décadas, vender envolvia muito trabalho repetitivo: qualificar leads, responder as mesmas 20 perguntas, agendar reuniões e preencher CRM. O que os agentes de IA fazem é assumir essa carga com a triagem, a qualificação, o atendimento instantâneo e o agendamento”, aponta.

ELIMINANDO BARREIRAS BUROCRÁTICAS

Giovanni Bonin, CTO da Tecto Tecnologia, indica que busca navegar com a inteligência artificial para impulsionar a inovação, eliminando barreiras burocráticas e auxiliando o crescimento das empresas com mais eficiência. Com o Vendedor IA, o executivo aponta que foi escolhida uma base tecnológica que nos dá a mesma robustez e escalabilidade de grandes empresas, permitindo um desenvolvimento rápido e seguro.

“Para a camada de IA, não ficamos ‘reféns’ de uma única solução. Usamos o melhor de dois mundos: integramos modelos de código aberto (open-source) que nós mesmos treinamos e ajustamos (fine-tuning), e complementamos com os modelos mais avançados do mercado (como os da OpenAI) para cenários que exigem máxima precisão. Isso nos dá total flexibilidade para processar grandes volumes de dados com a melhor eficiência possível”, contextualiza Giovanni.

O especialista indica que a plataforma principal já está rodando em produção, automatizando vendas e atendimento via WhatsApp, web e e-mail. “Atualmente, processamos milhares de interações diárias com uma taxa de precisão acima de 95%, e nossos clientes já veem uma redução de 75% no tempo de resposta”, diz. Ele também acrescenta que a Vendedor IA possui soluções ativas e comprovadas em e-commerce, no setor imobiliário, automotivo, varejista e atacadista, e também no gastronômico, tudo com segurança de alto nível empresarial.

Acesse: www.vendedoria.com