

01 • CAPA

Bernardo Moreira, **Chief of Staff** para a Basalto

Treze telas. A primeira é a pergunta que me trouxe aqui. A última é uma recomendação que admite "não fazer".



"Se a sua vida financeira estivesse resolvida, o que te faria acordar todo dia?"

Era a primeira tela do deck da Builders. A minha resposta, dez anos depois, continua a mesma: **construir uma tese ao lado de quem a tem.**

Depois de três anos montando o meu próprio studio, aprendi onde rendo mais: perto do fundador, transformando decisão em entrega, com a mão na operação. É por isso que quero recomeçar no mercado por uma tese nova, e não por qualquer vaga.

Construo, reergo e **automatizo** operações.

CONSTRUIR

3 → 350

Builders, 2017 a 2024. Co-fundador, Head de Operações e de Controladoria.

REERGUER

1ª do estado

Medical Save, 2015 a 2017. Operação de ambulâncias falida que virou a maior do estado.

AUTOMATIZAR

2024 →

Parus-IA. Agentes que rodam a operação dos clientes. Eu escrevo, eu opero.

Base: Falconi (consultoria e gestão por indicadores) e Cimcorp na Cidade Administrativa de Minas (operação dentro da máquina pública).

Entrei numa ideia sem CNPJ. Saí de uma empresa de **R\$ 110 milhões.**

A Builders nasceu como ideia de dois irmãos. Eu vi o potencial, formalizei a empresa, investi capital próprio no início e construí a operação e a controladoria. Fui tratado como terceiro sócio e fiquei seis anos no board.

Em 2022 a empresa entrou no ranking Exame/PwC de negócios em expansão, na faixa de R\$ 30 a 150 milhões. O conceito veio do Isaac e do Sammuel; a máquina, eu construí.

350+

pessoas

40+

clientes enterprise

65+

produtos entregues

6 anos

sócio e board

Números que a **minha operação** colocou de pé.

PERNAMBUCANAS

7 min

Crédito no app, antes 2 semanas. 1,1 milhão de clientes novos em 2017.

TECBAN

10 dias

MVP do hub de fintechs do Banco24h. 10 mil transações no primeiro mês.

IGUATEMI 365

+35%

na liquidez das ações. O marketplace virou empresa do grupo.

PORTOCRED

+400%

na conversão mensal de parceiros, com crédito como serviço via API.

DPSP

20 mil

receitas eletrônicas no primeiro mês, portal entregue em 30 dias.

VIVO

8 meses

conta digital ponta a ponta, do discovery à sustentação, time 100% Builders.

Fonte: decks institucionais e de cases da Builders. Os resultados são dos programas entregues; não reivindico resultado de balanço dos clientes.

Pernambucanas: o crédito sai da mesa e vai para o **app**.

ANTES

2
semanas

DEPOIS

→ **7 minutos**

Varejista de 110 anos, mais de 300 lojas, financeira própria. Queria virar banco. O crédito era fila, cópia de documento e resposta pelo correio. Eu era o gerente da conta e coordenava as três frentes: solicitação de cartão com biometria, autoatendimento e empréstimo pessoal, com processadora, bureau e biometria de terceiros no meio.

200 clientes novos por dia no primeiro mês; 2.000 por dia no pico. R\$ 135,9 milhões em vendas digitais em 2019. +20% de fluxo nas lojas.

Quando o parceiro atrasou, o time **não parou.**

Setembro de 2017: a processadora atrasou os endpoints de pagamento. Em vez de esperar, construímos e homologamos até a nossa camada com simulação, para o atraso do parceiro não parar o time nem o cliente. Depois renegocieei o escopo direto com o cliente, com data, não com desculpa.

"A entrega depende do parceiro, e o cliente não quer saber de quem é a culpa. Leve a dependência com data. Nunca com desculpa."

Organização agêntica não é promessa. É o que **roda hoje**.

Na Parus-IA eu construo e opero agentes que fazem o trabalho repetitivo de uma operação real: triagem de e-mails de contratação da MRV, abertura de projeto na base, apontamento de horas, conferência de pedido contra medição.

Primeira regra do meu manual: medir antes de agir. Um total que fecha pode esconder um detalhe errado. É a mesma regra que você escreveu sobre a dívida ativa: conhecer a carteira antes de contratar.

ESTA CANDIDATURA

Pesquisa sobre a Basalto, leitura do seu post e dos seus artigos, memo de comitê, esta apresentação e a publicação neste domínio: feitos no mesmo dia pelos agentes que eu opero, com supervisão minha em cada número.

Cada frase do seu post e onde eu **já fiz** isso.

SEU POST

Definir prioridades e transformar decisões em entregas

Elo entre os fundadores e 350 pessoas na Builders, como Head de Operações e de Controladoria.

SEU POST

Análises sobre negócios, contratações e alocação

Controladoria afiada na Falconi. Na OON Seguradora, o diagnóstico abriu com LTV, CAC e ROI, antes de qualquer plano.

SEU POST

Coordenar projetos entre áreas e resolver entraves

Programa de crédito da Pernambucanas: quatro parceiros externos e o legado do cliente na mesma entrega.

SEU POST

Assumir projetos sem responsável

Medical Save e Parus-IA: as duas vezes em que ninguém tinha o dono, eu peguei.

SEU POST

Consultoria ou startup

As duas: Falconi; Builders, WH3 (com exit) e Parus-IA.

Três coisas me puxam. **Uma** me move.

CRÉDITO

Conheço pelo lado do originador: Pefisa, BaaS, cartão-benefício. Falo a língua de processadora, bureau e autorizador.

GESTÃO PÚBLICA

A Basalto foi para as prefeituras. Eu já trabalhei dentro da máquina pública estadual, na Cidade Administrativa de Minas.

IA COMO ARQUITETURA

"Não é uma ferramenta acrescentada." É a frase que eu usaria para a Parus-IA.

O que me move: construí uma empresa ao lado de fundadores e depois montei um studio sozinho. Quero recomeçar por uma tese em que eu acredite, perto do fundador, com a mão na operação.

Vinte anos em **seis** linhas.

2024 → hoje	Parus-IA , fundador. Venture studio de IA aplicada; opera a ArchC2 para a MRV. Agentes de triagem, abertura de projeto e horas, construídos por mim.
2023 → 2024	WH3 Venture (sócio e COO, exit) e Capstone (co-fundador). As duas tentativas de montar o studio com sócios. Viraram a Parus-IA.
2017 → 2024	Builders , co-fundador, Head de Operações e de Controladoria. De 3 a 350 pessoas e R\$ 110 milhões por ano.
2015 → 2017	Medical Save . Turnaround de operação de ambulâncias falida até a maior do estado.
2010 → 2013	Cimcorp , Cidade Administrativa de Minas Gerais. Operação dentro do governo estadual.
Início	Falconi , consultor. Método, controladoria, gestão por indicadores.

O que você vai pensar, **antes** de você pensar.

RISCO

Não venho de NPL nem de situações especiais.

Falo crédito pelo lado do originador. Na Builders, aprender rápido o domínio de 40 clientes era o trabalho.

RISCO

Moro em Belo Horizonte.

Opero remoto há anos com operação real. Estou a uma hora de voo de São Paulo para o que pedir presença.

RISCO

Senioridade acima do perfil usual de Chief of Staff.

É escolha. Quero estar perto do fundador e da execução, sem camada no meio.

Vinte minutos de conversa. Ou um não bem fundamentado.

Se os números fazem sentido, o próximo passo é curto. Se não fazem, a recomendação de não seguir também é um bom resultado, e eu agradeço o tempo.

bernardo.moreirac@gmail.com

[copiar](#)

[linkedin.com/in/bernardomoreira](https://www.linkedin.com/in/bernardomoreira)

[memo de comitê completo](#)

[PDF da apresentação](#)