



Pedro Doria

E-mail: coluna@pedrodoria.com.br; X: @pedrodoria

O problema de Musk é outro

Elon Musk, que até semana passada era o homem mais rico do mundo e agora tem de amargar ser o número dois na lista da *Forbes*, está processando a OpenAI. Ele foi um dos fundadores da empresa. Uma empresa, sim, mas criada para não ter fins lucrativos, com o objetivo de desenvolver inteligência artificial para o benefício da humanidade. A intenção era até mais arrojada: chegar antes de todos os outros à inteligência artificial geral (AGI na sigla em inglês). Ou seja, equivalente à inteligência humana. Musk acusa a companhia de trair o princípio de não ter fins

lucrativos. Há muito para desempacotar nessa história.

Começa pelo fato de que Musk tem razão. Criada sem fins lucrativos, a OpenAI traiu este princípio. Mas existe uma razão para isto ter ocorrido e ela não se explica só pela ganância que o olhar simplista sugere.

Os problemas são dois e eles obrigam a OpenAI a se tornar uma companhia que gera muito valor. O primeiro é que desenvolver inteligência artificial é muito caro. Treinar um algoritmo exige um dispêndio de energia imenso, uma quantidade de processamento não usada em mais nenhuma função digital, tudo em chips de

última geração. Sem muito recurso à mão não se desenvolve inteligência artificial. O acordo da OpenAI com a Microsoft é, em essência, este. A compa-

Musk disputou poder para ter o controle da Open AI lá atrás e perdeu

nhia fundada por Bill Gates paga os bilhões de dólares que investiu não em dinheiro, mas em uso das suas máquinas.

O segundo problema é tão delicado quanto. Não tem mui-

to cientista da computação com doutorado em IA no mundo. Eles estão sendo formados todos os anos, mas não são tantos assim. A demanda é farta e a oferta, diminuta. Sem esse tipo de cérebro não se desenvolve IA e, ali no Vale do Silício, tem uma meia dúzia de companhias querendo contratá-los às dezenas, se possível for às centenas. Gente com este tipo de valor não se contrata, no Vale, com salário. Porque salário nenhum paga o tipo de valor em bilhões de dólares que estas pessoas geram para quem as contrata. O que vale, na proposta de contratação, é quanto em participação acionária ca-

da cientista ganha.

A OpenAI foi criada em 2015. Quando a empresa nasceu ONG, não estava tão claro o quanto processamento pesado e expectativa de riqueza dos matemáticos seriam as forças motrizes desta indústria. #WT

Musk disputou poder para ter controle da OpenAI lá atrás e perdeu. Criou agora uma empresa nova para concorrer nesse mercado. Está muito atrasada na briga de trilhões enquanto se distrai com o ex-Twitter de milhões e vê os chineses se aproximando nos carros elétricos. Seu problema é outro. ●

JORNALISTA

SEB, Luiz Carlos Trabuco Cappi e Henrique Meirelles (revizam quinzenalmente) • TER, Demi Getschko (quinzenalmente) • QUA, Fábio Alves • SEX, Elena Landau e Laura Karpuska (revizam quinzenalmente) e Pedro Doria • DOM, José Roberto Mendonça de Barros (quinzenalmente); Roberto Rodrigues (2º domingo do mês), Albert Fishlow (3º domingo do mês) e Gustavo Franco (último domingo do mês)

Bancos Resultado

Santander bate recorde ao captar US\$ 1 bi de clientes no exterior

Atendimento fora do País para o segmento, chamado de 'private offshore', usa as estruturas que o banco tem pelo mundo

MATHEUS PIOVESANA

Em meio ao esforço dos bancos brasileiros para atrair clientes endinheirados no exterior, o segmento chamado de private offshore, o Santander Brasil bateu, no ano passado, seu recorde de captações na área. Foi, ao todo, US\$ 1 bilhão (o equivalente a R\$ 4,95 bilhões), mais do que o dobro do registrado em 2022.

A instituição vê nesse crescimento um reflexo do esforço coordenado entre a área de administração de recursos e o atendimento a empresas (o atacado), e também a vantagem de ser o único banco internacional com forte presença no varejo bancário do País.

"Enquanto nossos concorrentes locais estão desenvolvendo suas plataformas, temos a vantagem de sermos um banco global de fato, com uma presença relevante nos Estados Unidos e na Europa", diz Vitor Ohtsuki, diretor de private banking do Santander – área que atende clientes com R\$ 5 milhões ou mais em investimentos.

Para atender os clientes do private, o banco usa as estruturas que tem pelo mundo, mas há diferentes opções a



Carlos André e Vitor Ohtsuki, do banco Santander: polos nos Estados Unidos, nas Bahamas e na Suíça

dependem do tipo de investimento. O cliente que compra um imóvel na Espanha, por exemplo, é atendido por lá. Já o cliente que faz investimentos financeiros lá fora pode ser atendido por um profissional do Brasil, ou diretamente pelo exterior.

"Em Miami e na Suíça, temos times dedicados ao atendimento do cliente brasileiro, mas a estrutura não é do Brasil", explica o vice-presidente de Wealth Management do banco, Carlos André. Isso diferencia o Santander de concorrentes brasileiros em praças como Portugal. "Com a estrutura que temos em Portugal, conseguimos dar um atendimento que engloba todos os produtos e serviços financeiros dos clientes."

MOVIMENTO. Como já mostrou o *Estadão/Broadcast*, os bancos brasileiros têm acelerado os investimentos para atender clientes endinheirados no exterior, de olho na diversificação de investimentos por esse público. Os reforços em escritórios e nas equipes incluem a compra de licenças bancárias, para que o cliente faça não apenas o investimento, mas também o dia a dia bancário.

O Santander tem três polos para o atendimento bancário aos clientes brasileiros no exterior: nos Estados Unidos, nas Bahamas e na Suíça. Nos EUA, o centro é Miami, mas há dois anos o banco abriu também um escritório em Nova York.

Em um banco múltiplo, que vai do varejo aos investimentos, um segmento alimenta o outro: o banco de atacado estru-

"Enquanto nossos concorrentes locais estão desenvolvendo suas plataformas, temos a vantagem de sermos um banco global de fato, com uma presença relevante nos Estados Unidos e na Europa"

Vitor Ohtsuki
Santander

tura operações para empresas, como captações no mercado de capitais, que geram títulos e ativos que podem ser distribuídos aos clientes tanto do private quanto do varejo.

No Santander, o encaixe é uma das apostas para diversificar fontes de receita e de capta-

ções. No conglomerado, o crédito para o varejo ainda é o grande pilar de geração de receitas, enquanto nos depósitos, o atacado predomina. O resultado é uma carteira mais arriscada e uma captação mais cara.

Nos últimos dois anos, o conglomerado tem investido para alterar este perfil, e o fortalecimento do private é parte importante do investimento. "Muitos dos clientes do private são clientes do nosso atacado no CNPJ, e muitas vezes a própria empresa tem negócios em outros países", afirma Carlos André. Hoje, nas sedes regionais espalhadas pelo País, as equipes do banco de atacado e investimento e do private ocupam inclusive o mesmo espaço físico.

ALIANÇA. A união avançou no começo deste ano. A área de investimentos do banco foi transferida da vice-presidência de Varejo para a de Wealth, embora continue respondendo pelos produtos para o público massificado. "Como o dia a dia de wealth respira investimento, se acopla ao que desenvolvemos para outros segmentos. A ideia é ganhar eficiência e ter uma visão do todo", diz Carlos André.

Ohtsuki afirma que é possível dobrar o private só com os sócios das empresas atendidas pelo Santander. De 2022 para cá, a venda cruzada interna foi a grande alavanca de crescimento do banco no segmento. Nos últimos três anos, a equipe do private cresceu 80%, e chegou a 270 pessoas.

O Santander não informa o volume de recursos que gere no private. Segundo o banco, a soma entre a custódia no Brasil, no exterior e as operações de crédito o coloca no terceiro lugar do mercado. "Ganhamos mais de 1 ponto de participação de mercado no ano passado", afirma o vice-presidente. ●