



A HISTÓRIA
DE GLAIDSON
E MIRELIS,
FARAÓS
DOS BITCOINS

QUEDA LIVRE

Isabela
Palmeira

Chico
Otavio

R

QUEDA LIVRE

A história de Glaydson e Mirelis,
faraós dos bitcoins

Chico Otavio
Isabela Palmeira



HISTÓRIA REAL

© 2024 Chico Otavio e Isabela Palmeira

PREPARAÇÃO
Andréia Amaral

REVISÃO
Laiane Flores
Eduardo Carneiro

DIAGRAMAÇÃO
Equatorium Design

DESIGN DA CAPA
Elisa Von Randow

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICADO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

O96q

Otavio, Chico, 1962-

Queda livre : a história de Glaudson e Mirelis, faraós dos bitcoins /
Chico Otavio, Isabela Palmeira. - 1. ed. - Rio de Janeiro : História Real, 2024.

208 p. ; 21 cm.

ISBN 978-65-87518-46-6

1. Santos, Glaudson Acácio dos. 2. Zerpa, Mirelis Yoseline Diaz.
3. Bitcoin. 4. Transferência eletrônica de fundos. 5. Chantagistas e chantagens.
6. Crime comercial – Investigação. I. Palmeira, Isabela. II. Título.

24-88571

CDD: 364.163

CDU: 343.53



Meri Gleice Rodrigues de Souza - Bibliotecária - CRB-7/6439
20/02/2024 26/02/2024

[2024]

Todos os direitos desta edição reservados a
História Real, um selo da Editora Intrínseca Ltda.
Av. das Américas, 500 – Bl. 12
Sala 303 – Barra da Tijuca
CEP: 22640-100
Rio de Janeiro – RJ
Tel./Fax: (21) 3206-7400
www.historiareal.intrinseca.com.br

SUMÁRIO

| | |
|---|-----|
| 1. A queda..... | 7 |
| 2. O lado A e o lado B do “Índio” | 17 |
| 3. Glaidson e Mirelis no Reino de Deus | 27 |
| 4. A arquitetura do golpe..... | 35 |
| 5. Um vulcão chamado Mirelis..... | 55 |
| 6. Operação Kryptos..... | 65 |
| 7. Os apóstolos e a missão GAS..... | 83 |
| 8. O braço armado..... | 119 |
| 9. “A gente entrega a Satanás” | 133 |
| 10. Eu investi | 145 |
| 11. A escola Madoff | 157 |
| 12. “Me tirem daqui” | 175 |
| 13. “Quer saber como me sinto, calce meus sapatos” | 199 |
| <i>Nota final</i> | 207 |

4. A ARQUITETURA DO GOLPE

“Convido a família para provar o nosso prato principal: a anchova completa. Tem também peroá, camarão, dourado...”

De volta ao Brasil, o grande negócio de Glaydson Acácio dos Santos, por um tempo, era servir peixe frito. Sem jamais abandonar o sorriso largo, ele disputava a clientela da praia do Forte, a mais popular de Cabo Frio, garantindo que as opções do cardápio do Quiosque da Carmen, “o de número dez” da orla, eram “maravilhosas”. Jamais deixava as mesas sujas. Não demorava para atender. No pouco tempo que sobrava, Glaydson limpava as mãos e olhava o celular. Precisava saber a cotação de bitcoins do dia, pois queria acreditar no negócio alardeado pela esposa, que o fazia sonhar com uma vida nova, cheia de oportunidades e dinheiro.

O mercado das criptomoedas, na época, era pequeno. Os valores envolvidos estavam longe de saltar aos olhos. O setor no Brasil era dominado por poucas corretoras. O valor de um bitcoin girava em torno de 376 dólares (na cotação de 5 de dezembro de 2014),¹⁰ muitos de graus abaixo dos valores de 2023, por exemplo, quando chegaram a marcar 28 mil dólares.

Quiosque da Carmen era o nome fantasia da empresa Anchieta Oliveira Restaurante Ltda., que funcionou até 2020. Glaidson tinha carteira assinada, mas o salário real era ínfimo, apenas 869 reais por mês. As melhores noites dependiam de gorjetas gordas. Ele sabia que bons resultados decorriam do grau de empatia com os clientes. Portanto, a conversa sobre a moeda revolucionária era mantida longe do público. Limitava-se então ao pessoal atrás do balcão, a maioria muito desconfiada do que ouvia.

Durante um testemunho no altar da Fogueira Santa registrado em vídeo, Glaidson aparece já em um momento de expansão dos negócios. Está satisfeito com as recentes conquistas e se diz grato a Deus e aos sacrifícios que fez no programa para alcançar a prosperidade. Vestido com um blazer de veludo preto, camisa social branca e calça jeans, ele aposta em um traje casual, como costumava fazer nos eventos da GAS em que subia ao palco. No rosto, um olhar sereno e óculos de grau sem aro, que dão um aspecto mais *clean* ao visual.

10. Disponível em: www.coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/. Acesso em: 31 jul. 2023.

Com uma fala tranquila e macia, ele se lembra da época em que era pastor da igreja e das dificuldades em começar quando deixou o cargo. Sem alterar o tom de voz, ele usa uma das mãos para se expressar, gesticulando, enquanto a outra segura o microfone. No pulso esquerdo, um relógio social, grande, prateado, analógico, confere um ar de sofisticação e sucesso. Na mão direita, a aliança da união com Mirelis.

Entre 2013 e 2014, os primeiros anos de Mirelis no Brasil, o casal levava uma vida de dificuldades financeiras. Glaidson disse que eles moravam de favor em um puxadinho da casa da mãe, no Jardim Esperança, o mesmo de ruas de chão batido de sua infância, dormindo em um colchão no chão. Por isso, contou ele, Mirelis sofreu com dores na coluna e teve um cisto que precisou ser retirado por cirurgia.

Glaidson também afirmou naquele depoimento que, ainda desempregado, continuou frequentando a igreja, até que conseguiu uma vaga de garçom no Ferradura Resort, em Búzios. Depois, foi maître. A bandeja de Glaidson circulou por outros bares e restaurantes, até o Quiosque da Carmen assinar a carteira dele. Em casa, aprendia com a mulher. Entendeu, por exemplo, que as criptomoedas tinham mais oscilações e eram mais voláteis do que os investimentos tradicionais. Na época, segundo ele, Mirelis atuava em uma plataforma espanhola chamada *El Toro*, “comprando ações, prata e petróleo”. Contudo, saber operar não bastava. Sem dinheiro, ela precisava de clientes, muitos deles, para lucrar com isso. No país de origem, como veremos adiante, Mirelis estava queimada. Ninguém arriscaria mais um bolívar com ela.

Aos poucos, a vida do casal evoluía. Eles conseguiram deixar o puxadinho da casa da mãe de Glaydson no Jardim Esperança. Alugaram um imóvel no número 10 da rua Piracicaba, na praia do Siqueira, em Cabo Frio, e declararam o novo endereço como sede da empresa de ambos, a Sol & Lua Restaurante, criada em 15 de dezembro de 2014, a mesma data em que Glaydson pediu demissão do Quiosque da Carmen. A natureza da firma sugeria que ele tinha vontade de virar patrão de si mesmo no circuito gastronômico da cidade. No entanto, a bandeja já estava aposentada. O ex-garçon pretendia se dedicar exclusivamente ao novo investimento, para o qual havia arrematado alguns colegas do circuito de bares e restaurantes da cidade — os primeiros clientes.

Quatro dias antes de abrir a Sol & Lua, Glaydson se cadastrou na corretora de criptomoedas (*exchange*, no jargão do mercado) FoxBit, naquele momento a maior plataforma de compra e venda de bitcoins do Brasil. Para entrar, bastava apresentar um documento de identidade, mandar uma foto da própria pessoa e dispor de pelo menos 10 reais para investir. Muito simples, mesmo para os novatos. Com a Sol & Lua, que oficialmente levava o nome do dono, eram criados os alicerces do Novo Egito, no qual Glaydson seria o sol e Mirelis, a lua.

A arrancada dos bitcoins nos anos seguintes ajudaria o discurso do casal. A valorização acelerada criava a impressão de que quem comprasse bitcoins ficaria necessariamente rico. Se em 2015 um bitcoin valia 263,07 dólares (1.402,48 reais,

pela cotação da época), pouco mais de dois anos depois, a moeda digital havia saltado para 20.089 dólares, dando assombrosos retornos de 7.636% para os que venderam na ocasião.¹¹ Dos ensaios entre colegas de serviço, parentes e vizinhos, fortalecido pelos resultados e com a lábia afiada, Gleadson partiu para os templos da Iurd.

Os sinais mais claros de que algo mudava para ele começaram a surgir em 2015. A empresa apresentou movimentação financeira compatível com o porte, 73 mil reais a crédito. Entretanto, pela conta de pessoa física, passaram 786 mil reais a crédito e 785 mil reais a débito, enquanto no ano anterior a movimentação não chegara a um décimo desses valores.

Um vizinho contou que, no começo da carreira empresarial, o futuro Faraó dos Bitcoins circulava de bicicleta pela periferia de Cabo Frio para captar clientes. “Ele pegava um cheque da pessoa e deixava o dele, no valor já com os juros prometidos, como garantia”, lembra-se. Em pouco tempo, o negócio saiu das duas para as quatro rodas. Gleadson teve condições de comprar um Peugeot preto, modelo 208, com o qual pôde ampliar o raio de ação, mergulhando nos groves pobres da Região dos Lagos.

O casal se completava nas operações. Gleadson conhecia a estrutura e o funcionamento da Universal. O público do empresário era quase todo oriundo dos templos, cativando, a princípio, os pastores e, por meio deles, os fiéis. Ele sabia

11. Disponível em: www.criptofacil.com/veja-quanto-5-mil-bitcoin-comprados-2015-valorizaram/. Acesso em: 31 jul. 2023.

que o rebanho seguia sem hesitar o que os líderes estipulavam. Se funcionava bem no mundo da política, em que alguns templos se confundiam com currais eleitorais, por que não serviria para os bitcoins? À revelia da cúpula da Iurd, ele formou uma legião de consultores — espécie de representantes terceirizados de seus negócios — entre pastores que atravessavam a carreira pedindo dízimos, mas recebendo muito pouco da igreja em troca. Foi um sucesso.

Com as portas abertas pelos religiosos, ao dar testemunhos em cultos, Glaidson espalhava que o negócio era poderoso. Conforme as pessoas foram aderindo e recebendo os rendimentos mensais, não demorou muito para o público se expandir, correndo à boca pequena como o investimento dava retorno e era garantido. Quanto mais pastores e fiéis atestavam a confiabilidade do negócio, mais crescia a carteira de clientes, formada muitas vezes por famílias inteiras, que se cotizavam e juntavam dinheiro para investir as economias e depois dividir os lucros.

Mirelis era o lado financeiro do casal, o rosto por trás da tela do computador, sempre atento à oscilação das moedas virtuais. Desde a Venezuela, ela sabia que o sucesso do negócio não dependia apenas de saber comprá-las ou vendê-las na hora certa. O cliente precisava acreditar, levado por um repertório de frases cativantes, que as criptomoedas, em termos de investimento, eram o passaporte para uma vida tão sonhada de conquistas e dinheiro. Um jogo de ganha-ganha.

O casal, ao comparecer ao 3º Bitcoin Summit, em abril de 2018, em Florianópolis, chamou a atenção de funcionários da FoxBit e de outros participantes pelo modo como se vestiam e

falavam. Em ambiente dominado pela camisa de malha e calça jeans, Glaidson usava terno, sapato social e relógio grande no pulso. A aparência estranha era reforçada pela pregação de Glaidson nas redes sociais, nas quais se dizia agente autorizado da bolsa de criptomoedas — algo que não existia — e que os bitcoins tinham potencial para mudar a vida das pessoas, por representar um investimento com rendimento sem risco.

Para quem conhecia o mercado por dentro, não havia dúvidas: era golpe.

Primeiro sinal de alerta

No ano anterior, os sinais de alerta tinham chegado às autoridades federais. O Conselho de Controle de Atividades Financeiras (Coaf) recebeu de uma agência bancária de Cabo Frio a primeira comunicação sobre as movimentações suspeitas de Glaidson. Os indícios surgiram com o aumento de mais de 1000% nos valores transitados na conta dele, tanto a crédito quanto a débito, com saques, depósitos em dinheiro e transferências destinadas a diferentes estados do país, sendo as mais frequentes para a FoxBit Serviços Digitais S.A. e a Viver Tecnologia da Informação Ltda. Mesmo ouvindo de Glaidson a justificativa de que tal movimentação “provém da atividade como intermediador financeiro no mercado de bitcoins”, a agência ficou ressabiada. Por isso, alertou ao Coaf que “o analisado reside em região conhecida como um dos pontos mais ativos de tráfico de drogas no município” e que no endereço da Sol & Lua não havia restaurante aberto.

O temor era tanto que a agência devolveu uma ordem de pagamento emitida por Fernando Rodrigo Silva Novais, sem CPF identificável e proveniente da Colômbia, com a alegação de que o cliente “não teve como comprovar a finalidade do recebimento”.

As suspeitas aqui e ali não foram suficientes para deter o projeto de Gleadson e Mirelis. Para crescer, o casal valia-se da mentalidade dos clientes, para os quais a teoria da prosperidade divina era certa: o fiel recebe de Deus o montante em dinheiro de acordo com o tamanho do sacrifício em doar tudo no altar. Fazer com que o negócio se tornasse ungido por Deus era um passo fundamental e previsível na retórica da dupla.

As desconfianças, restritas ao setor privado, nem sequer arranharam a reputação do casal junto ao rebanho de clientes. Era um público sem educação financeira, que via a conta pessoal crescer a cada dia, com os pagamentos sempre pontuais — muitas vezes até antecipados, em véspera de feriado. Poucos queriam sacar tudo, pois o desejo de multiplicar os recursos investidos falava mais alto. Entendiam que os criptoativos funcionavam como uma poupança futura e, quem sabe, um dia poderiam realizar o sonho de se tornarem milionários.

O casal selecionou quinze pessoas que faziam parte do círculo íntimo, dez delas que também formavam casais, para montar o primeiro time de “consultores”. A função, na realidade, era vender o produto, trazer mais aportes e aumentar a base da pirâmide para manter o fluxo de pagamentos. Outros cargos surgiriam ao longo do processo, abaixo desse núcleo duro, de quinze “apóstolos”. A taxa de juros prometida

aos clientes, de 10%, era outra referência à pregação religiosa. Um dízimo, que significa a décima parte, é a contribuição financeira cobrada por denominações cristãs, como a Iurd.

Com a explosão das criptomoedas, em 2017, o casal viu a riqueza entrar na vida de ambos. De acordo com a investigação, Glaidson teve uma movimentação financeira de 9,4 milhões de reais a crédito e de 9,2 milhões de reais a débito, valor aproximadamente quinze vezes maior do que a movimentação do ano anterior. Ele começou a ostentar bens inimagináveis para a realidade de poucos anos atrás. Em agosto, por exemplo, comprou um apartamento no valor de 380 mil reais. No mesmo ano, se deu ao luxo de gastar quase 10 mil reais em acessórios e joias.

A epifania de Glaidson

Em junho de 2018, Glaidson fez uma anotação que passou a guardar dentro de uma Bíblia, na sala de reuniões da casa em que residia. Ali estava escrito: “13.06.2018, 20:37, reunião que minha vida mudou.”

Naquela reunião, ele teve a epifania que mudaria o rumo dos negócios que dirigia: a mudança na denominação social e a entrada de Felipe José Silva Novais como sócio da empresa que surgia ali. Sol & Lua agora seria GAS Consultoria & Tecnologia Ltda. — composta pelas iniciais do nome dele — e a sede passaria para a avenida Júlia Kubitschek, 16, sala 212, no Centro de Cabo Frio. Ao público, o CEO alegou que precisava azeitar as rotinas e modernizar o modelo de negócio.

Entretanto, havia outro motivo. Os bancos já não queriam aceitar uma movimentação tão alta em conta pessoal e o pressionaram a dar mais transparência e validade às volumosas operações financeiras. A saída foi embaralhar o jogo.

Glaudson começou a terceirizar as operações. Montou uma intrincada rede financeira, indigesta para as autoridades fiscais. Felipe, novo sócio da GAS, era um ex-cliente. Ele e a mulher, Kamila, foram convertidos em “apóstolos”. Já os outros consultores, mais adiante também transformados em sócios, tiveram de abrir o próprio CNPJ. Passaram a arcar com os custos de aluguel de salas, montagem de escritórios, questões estruturais e gerenciamento dos times de consultores e *trainees* de cada um.

Na teia criada pelo casal, a GAS era mantida no centro. Pela hierarquia estabelecida, logo abaixo de Glaudson e Mirelis vinham os sócios, seguidos pelos sócios-administradores e, depois, os consultores. Embora os contratos levassem a assinatura de Glaudson, como CEO da empresa, e as notas promissórias oferecidas como garantia fossem assinadas por Mirelis, as portas de entrada dos investimentos e de saída dos pagamentos eram variadas e obscuras. O sócio “A”, por exemplo, dava ao cliente a conta da empresa do sócio “B” para o aporte financeiro e pagava os juros pela empresa do sócio “C”. Difícil de entender.

À medida que os negócios evoluíam, Glaudson e Mirelis prosperavam. Ele comprou dois apartamentos, um ainda no bairro do Braga e outro em Brasília, e alardeou ter cinco carros e oito escritórios na época, em depoimento dado no altar da igreja. Fez também as primeiras viagens internacionais

como empresário cristão, tendo como destinos Israel, Itália e Portugal, além de ter adquirido mais 127 mil reais em joias. A viagem para a Terra Santa foi uma excursão religiosa, com mais de 25 pessoas, muitas delas integrantes da Igreja Universal, organizada por uma agência de viagens.

Em 2019, a movimentação financeira de Glaidson e da GAS deu mais um salto, com a entrada no caixa de 478 milhões de reais e a saída de 476 milhões de reais. No quadro societário, Felipe saiu de cena para ceder o lugar a Mirelis. Na mesma época, mais CNPJs reforçaram a teia do Faraó com a abertura de empresas: a GAS Assessoria & Consultoria Digital e a GAS Inovação Tecnologia Artificial.

Glaidson tinha duas formas distintas de tratar a riqueza. Nos púlpitos e nas redes sociais, fazia questão de exibí-las para encantar a clientela em potencial, mas no mundo institucional, no qual os impostos são cobrados, tentava escondê-la. No caso das joias, por exemplo, as compras foram feitas na Square Comércio de Joias Ltda. A joalheria, no entanto, não declarou ao fisco qualquer saída de mercadoria que pudesse lastrear as vendas para Glaidson.

As desconfianças do mundo cripto com a ascensão da GAS também cresciam. Em fevereiro de 2019, com o crescimento exacerbado dos negócios, a plataforma FoxBit encerrou a conta de Glaidson. Alegou falta de comprovantes de renda nas operações com criptomoedas e a prática sistemática de envio de e-mails à exchange por meio de contas não cadastradas. Barrados, Glaidson e Mirelis passaram a operar junto à plataforma Bitcointoyou, vinculada à Vivar Tecnologia da Informação Ltda.

Em março de 2020, o mundo parou. As pessoas se recolheram, empresas fecharam e os negócios refluíram, enquanto a humanidade iniciava a luta para deter o vírus da covid-19. Paradoxalmente, o negócio do casal atingiu o auge. Os clientes, desempregados, viram na GAS a chance de garantir uma renda fixa, honrar seus boletos e, mais do que isso, apostar em algo novo. Já que o planeta mudava, velhas visões eram postas em xeque, o unimaginável acontecia, como ter de se trancar em casa e não poder enterrar os familiares, por que não acreditar no impossível, em uma aplicação que renderia 10% ao mês sobre a quantia aplicada? Na visão dos investidores, essa era a saída para o caos que havia se instalado: se arriscar fora do sistema conhecido de investimentos em bancos e no mercado financeiro. Era o preço que eles estavam dispostos a pagar.

Em 2020, apenas 21% da população de Cabo Frio estava ocupada.¹² E, mesmo para os que trabalhavam, o rendimento era diminuto. De acordo com o IBGE, 34,5% da população ganhava até meio salário mínimo por mês.¹³ Entre as 5.570 cidades brasileiras, o balneário fluminense ficava na 3.675^a posição. Jardim Esperança, onde Glaidson

12. *População ocupada*: São classificadas como ocupadas na semana de referência as pessoas que, nesse período, trabalharam pelo menos uma hora completa em trabalho remunerado em dinheiro, produtos, mercadorias ou benefícios (moradia, alimentação, roupas, treinamento etc.). IBGE, Cadastro Central de Empresas (Cempre) 2020 (data de referência: 31/12/2020); IBGE, Estimativa da população 2020 (data de referência: 1/7/2020).

13. Percentual da população com rendimento nominal mensal *per capita* até 1/2 salário mínimo: IBGE, Censo Demográfico 2020.

foi criado, abandonado e empobrecido, era um retrato desse desalento.

O negócio se espalhou como uma febre pela região, ganhou o Brasil e abriu escritórios no exterior — Londres, Dubai e Portugal. A movimentação financeira de Glaydson rapidamente quintuplicou e ultrapassou a casa dos 2 bilhões de reais. De acordo com relatório da PF, ele integrou 60 milhões de reais no capital social da GAS, dando um salto no patrimônio da empresa de 1,2 milhão para 60,4 milhões de reais.

As idas de Glaydson às agências bancárias, contam moradores de Cabo Frio, eram um acontecimento. O CEO chegava cercado de quinze seguranças, todos de preto. “Parecia até o presidente da República”, afirma um deles.

Tamanha fartura exigia um endereço residencial à altura. O local escolhido para abrigar o casal foi o condomínio Moringa, no Centro de Cabo Frio, onde a casa mais barata não custa menos de 5 milhões de reais.¹⁴ Fundado no início dos anos 1970 por um grupo de empresários liderado pelo arquiteto César Thedim, então marido da atriz Tônia Carrero, é tido como o mais valorizado condomínio da cidade por ficar à beira do canal Itajuru. A localização permite que todas as 36 residências tenham deque para lanchas e jet ski, desobrigando os moradores de se deslocarem a uma marina para zarpar com as embarcações.

14. Valor fornecido, em setembro de 2023, por corretores imobiliários de Cabo Frio.

A Família GAS

O negócio de Glaidson e Mirelis explorava a visão de que a empresa formava um grupo com valores e objetivos especiais e conseguia prosperar com as bênçãos de Deus em um sistema paralelo. Quem entrava para a “Família GAS” recebia amparo e cuidado. Nas lives da internet e nos encontros presenciais em eventos comemorativos, falava-se em sonhar junto, crescer e deixar o sistema injusto para tantos que batalham por pouco e ainda pagam muitos impostos. A outra opção aos bitcoins geridos pela GAS, pregava Glaidson, seria continuar escravo do mercado financeiro e dos seus banqueiros.

As videoconferências feitas por ele, usadas para comunicados e treinamentos virtuais semanais, chegavam a reunir mil pessoas. Depois de divulgar protocolos e informes da empresa, o CEO da GAS ensinava “educação financeira” em sessões que profetizavam o crescimento dos bitcoins “nos próximos anos” e dava dicas sobre em quais bitcoins seria mais vantajoso investir nos dias que viriam.

Com a retórica da Família GAS, eles mantinham o engajamento dos colaboradores, dando a todos um senso de pertencimento. O negócio pregava uma ascensão social fora da curva, trabalhando com o imaginário “aqui, nós vamos te ensinar a ganhar dinheiro e se tornar rico”. Tempos depois, quando ficou conhecido como Faraó dos Bitcoins, Glaidson disse que preferia ser lembrado como Moisés, personagem da tradição judaico-cristã que libertou os hebreus da escravidão. Faraó, para ele, era o banco tradicional, que mantinha os clientes sob chibata.

A festa de fim de ano era o grande encontro presencial das empresas. Em 2020, reuniu quatrocentas pessoas, entre sócios, os melhores consultores e as respectivas famílias, no resort Costão do Santinho, em Florianópolis (SC). Com tudo pago pela GAS, que fretou dois aviões para levar os participantes, o evento teve palestras, conferências, jantares e atividades culturais. O último dia, registrado no vídeo de divulgação do evento, foi reservado para as famílias curtirem com as crianças o Beto Carrero World. Enquanto Mirelis era presença discreta e calada, Glaidson circulava como o grande anfitrião. Servia de *showman*, conduzia palestras no palco, com o microfone na mão, dançava para atrair e motivar o público. Sentava-se à cabeceira da mesa, ocupava todos os espaços, era a cara da empresa.

Alguns consultores se recordam que, apesar das falhas de português, especialmente nos erros de concordância nominal, conjugação de verbos e pobreza vocabular, ele tinha o dom de entreter e transmitir informações. Com uma linguagem simples, conseguia traduzir para o público leigo o que havia aprendido com a mulher. “Viva de renda, saiba aplicar seu dinheiro”, enaltecia.

As pessoas, muitas vezes, viam em Glaidson um pouco delas próprias. Torcedor do Flamengo, presença eventual nos jogos do Maracanã, ele era brincalhão e piadista, “uma criança grande”, segundo um amigo próximo. Fora do ambiente da GAS, gostava de comer muito, principalmente churrasco e feijoada, e curti pagode e música sertaneja, em especial o pagodeiro Jheison Failde de Souza, o Ferrugem. Soltava a voz no refrão de “Climatizar”, o grande sucesso do

músico predileto: “É muito Chandon e tudo de bom./ Pra desestressar (pra desestressar)./ A luz em neon, ajeita o batom (em neon, o batom)./ Depois que eu borrar.”

Esse era o mundo do Faraó: muito Chandon e tudo de bom.

A GAS a bordo de uma Ferrari

Desde o crescimento da GAS no mercado de Cabo Frio, que se espalhou pelo Brasil e além dele, carrões importados, cujas marcas eram desconhecidas para a maioria das pessoas, começaram a circular pela cidade. Ferraris, Mustangs e outros simbolizavam a opulência da família GAS. A ideia era impressionar com muito luxo e dinheiro. O cortejo motorizado comprovava o salto descomunal no padrão de vida dessas pessoas. Para se juntar a eles, bastava fazer o contrato com a GAS e receber a nota promissória assinada por Mirelis, com o valor investido assegurado. A chegada de Glaidson nos lugares, contam pessoas da cidade, era um acontecimento que promovia caos, porque ele estava sempre rodeado de seguranças, como uma estrela internacional.

A propaganda era na base do boca a boca, nas ruas, já que a GAS optou por abdicar de sites na internet. A estratégia da discrição livrava a empresa do mesmo dissabor enfrentado pela mentora Mirelis na Venezuela. Ao jogar luz sobre o próprio nome, com um perfil no Facebook, ela acabou virando alvo dos chavistas quando o esquema implodiu. A regra, agora, era passar discretamente nas redes sociais e garantir o lucro, apostando no sonho do dinheiro

fácil, na base do trabalho presencial e em conferências digitais para grupos selecionados.

Com o aumento do montante de contratos e a consequente necessidade de expansão da estrutura, Glaidson ampliou e diversificou a família GAS. Aliados de primeira hora tiveram o desconforto de conviver com gente que cultivava valores estranhos ao mundo evangélico. Os sócios do núcleo duro, porém, estavam mais preocupados com o mundo dos negócios. Entenderam, por exemplo, que corriam risco ao manter as operações no Brasil. Mais seguro era mandar o dinheiro para fora por intermédio de empresas *offshore* e contas internacionais.

Parte dos recursos dos sócios passou a seguir para o exterior com a abertura de contas nos Estado Unidos, nos Emirados Árabes e em Portugal, entre outros. O próprio Glaidson tinha ao menos três contas internacionais, nos bancos Millennium BCP, Banco Comercial Português e Bank of America. Ele também constou como sócio de duas empresas abertas no exterior, em 2020: a GAS Consultoria em Tecnologia da Informação LLC, sediada em Orlando, na Flórida (EUA), e a Mireglad Technology LTD, em Londres, no Reino Unido.¹⁵

Os destinatários que mais receberam recursos das contas vinculadas a Glaidson foram Mirelis e três casais de sócios mais próximos, o núcleo duro: Felipe José Silva Novais e Kamila Novais; Tunay Pereira Lima e Márcia Pinto dos Anjos; Vicente Gadelha Rocha Neto e Andrimar Morayma Rivero

15. A GAS Consultoria em Tecnologia da Informação LLC tem sede na 7901 Kingspointe Pkwy, 29-B. Seu representante legal é Glaidson. A Mireglad Technology LTD é sediada na Unit 156003, Ground Floor, 30 Bloomsbury Street.

Vergel, todos ex-irmãos na lurd — além dos repasses que beneficiaram a própria Igreja Universal. Em sua maioria, eram egressos da Igreja Universal da Região dos Lagos que ingressaram na primeira formação do esquema, para erguer o que viria a ser a GAS e fazer o negócio decolar.

Vista de fora, a GAS reluzia como uma Ferrari zero-quilômetro. Por dentro, a empresa era um caos administrativo. Segundo advogados próximos aos sócios, não havia sequer um departamento jurídico que regulamentasse as ações do grupo e respondesse pelas questões legais. Outra preocupação desses advogados era o descaso sistemático dos gestores quanto às obrigações tributárias. Compliance era uma palavra completamente estranha à família liderada por Glaidson e Mirelis.

Para disfarçar a irresponsabilidade corporativa, a empresa passou a investir na responsabilidade social ao criar a GAS Social, o braço assistencialista do grupo. Em imagens gravadas por sua equipe em data desconhecida, durante a pandemia, Glaidson, de máscara, falou sobre o aumento da desigualdade em função da covid-19. Enquanto descarregava cestas básicas de um furgão, na periferia de Cabo Frio, preconizava: “Não podemos ficar de braços cruzados, sem poder ajudar, tendo condição.”

O slogan do braço social era “GAS e você, juntos por um mundo melhor”. O CEO pedia que os sócios e consultores destinassem verbas para os programas, e havia um dia em que boa parte deles comparecia aos locais para a entrega dos kits. Além de distribuir cestas básicas e ajudar projetos habitacionais na periferia de Cabo Frio e outros locais da região, a GAS social foi fazer caridade até na Ilha de Marajó, no Pará.

Cabo Frio, o Novo Egito

Apesar da expansão financeira e social da GAS, o grande laboratório de experiências de Gładson e Mirelis sempre foi Cabo Frio. Com uma população estimada em 234 mil habitantes em 2022 (IBGE), o município, antes de virar o “Novo Egito”, fazia parte dos “Emirados Árabes” do estado do Rio pela elevada arrecadação de royalties de petróleo. Em 2018, ano da arrancada da GAS, Cabo Frio foi a sexta cidade fluminense que mais lucrou com os royalties de petróleo, recebendo mais de 122 milhões de reais naquele exercício.

O dinheiro do petróleo, porém, nem sempre se converteu em políticas públicas. O município, de acordo com os indicadores do IBGE, estava na 92ª posição no ranking de renda média no estado em 2022. Jornalistas que atuam na cidade lamentam que a prefeitura, reiteradamente, tenha usado os recursos em cabides de emprego, uma estratégia fácil e eficaz para garantir a vitória no pleito seguinte. Outro fenômeno de Cabo Frio foi dar ao então candidato Jair Bolsonaro (PL) 76% dos votos no segundo turno das eleições presidenciais de 2018, uma das maiores votações por município fluminense,¹⁶ sinalizando uma mistura de revolta em relação aos políticos tradicionais com esperança em mudanças alavancadas pela combinação de teologia e política.

16. De acordo com os resultados divulgados pela Justiça Eleitoral, os melhores desempenhos de Bolsonaro no estado do Rio, no segundo turno de 2018, foram os seguintes: São José do Vale do Rio Preto, com 84% do total de votos válidos; São Pedro da Aldeia (80%); Teresópolis (78,9%); Araruama (77%); Saquarema; Mangaratiba; Itaocara; e Cabo Frio (todos com 76%).

Cabo Frio reunia as qualidades e os problemas necessários para também ser a base do Novo Egito. Muitas pessoas empregadas no município deixaram de ir ao trabalho e ficaram em casa, ganhando os rendimentos pagos pela empresa.

Embalados pela fé, na cultura do dízimo e da salvação em Deus, as pessoas se sentiam acolhidas pelo empresário cristão, que emergira da pobreza e prometia uma ascensão inédita na vida financeira de cada uma delas. Com os rendimentos pagos sempre em dia, muitos financiaram carros, moradia, trocaram de celular, compraram móveis e eletrodomésticos e tantos outros itens da vida cotidiana. Em vez de pagar o dízimo, passaram a receber os 10% da GAS. Gładson operava milagres.

Na esteira do sucesso, começaram a surgir as ovelhas desgarradas. Membros da família, diante da voracidade de Cabo Frio pelas criptomoedas, resolveram constituir negócios próprios. Passaram a concorrer com a GAS, oferecendo taxas mais altas — até 30% — e abrindo um buraco no rebanho. Até apostas esportivas, como forma de investir o dinheiro do cliente, entraram em cena no Novo Egito e suas pirâmides. Os golpistas se vendiam como especialistas em ganhar dinheiro sistematicamente com apostas de futebol, mas precisavam do dinheiro das vítimas para entrar nas disputas e lucrar com elas. Em troca, ofereciam aos investidores juros fixos muito acima do mercado. Muita gente acreditou. As consequências, mais tarde, seriam trágicas.

JORNALISTAS DESTRINCHAM UM DOS MAIORES ESQUEMAS DE PIRÂMIDE FINANCEIRA DA HISTÓRIA DO BRASIL

Flanelinha, garçom, pastor, faraó dos bitcoins. Este poderia ser o currículo resumido de Glaidson Acácio dos Santos. A versão estendida, contudo, incluiria as origens humildes na Cidade de Deus, favela do Rio de Janeiro, a entrada na Igreja Universal do Reino de Deus e o encontro que mudaria seu destino: o casamento com a venezuelana Mirelis Yoseline Diaz Zerpa. Juntos, Glaidson e Mirelis montaram um dos maiores esquemas de pirâmide financeira já vistos no país, responsável por movimentar 38 bilhões de reais, entre 2015 e 2021, e ludibriar ao menos 89 mil pessoas.

A união da expertise no mercado de criptomoedas da discreta Mirelis — que já havia aplicado golpe semelhante na Venezuela — com o carisma e as conexões de Glaidson no universo das igrejas que pregam a “teologia da prosperidade” mostrou-se uma combinação perfeita. Atraídos pela garantia de juros mensais de 10%, os irmãos de fé da Universal deixaram de pagar o dízimo e passaram a investir no negócio do Faraó. Alguns aplicaram todas as economias, em um movimento que se espalhou pela Região dos Lagos fluminense e, depois, por todo o país.

Após três anos de investigação, os premiados jornalistas Chico Otavio e Isabela Palmeira narram neste livro a ascensão e queda vertiginosas de Glaidson e Mirelis (atualmente presos) — da pobreza à riqueza; da ostentação às acusações de crimes contra o sistema financeiro, organização criminosa, lavagem de dinheiro e homicídio. Além de expor os bastidores do golpe, *Queda livre* escancara como a mistura de fé, ambição e ganância foi capaz de destruir milhares de famílias pobres e dezenas de celebridades ricas, todos atraídos pela tentação do lucro fácil.

SAIBA MAIS:

<https://intrinseca.com.br/livro/queda-livre/>