



fu  
se

20  
Q4

# O CRAVO

## Introdução

O cravo, de nome científico [Dianthus Caryophyllus](#), tem a sua etimologia na junção das palavras “deus” e “flor”. Na Grécia Antiga, os cravos eram utilizados para confeccionar coroas cerimoniais em homenagem aos deuses. Já na Idade Média, eles passaram a ser usados em celebrações matrimoniais, pela sua simbologia de longevidade. A tradição católica, por sua vez, conta que os primeiros cravos surgiram no mundo quando Maria derramou suas lágrimas na terra no ato de crucificação de Jesus. Delas floresceram cravos. Por apresentar grandes variedades de cores e grande significado mitológico, esta planta é, na maioria das culturas, um símbolo de boa sorte. Ou seja, tem o dom de atrair bençãos e vitórias.

nos trouxeram algo novo e uma outra ótica sobre algum ponto de vista; às grandes corporações, que já nos olham como parceiros externos de inovação; e as demais agentes que se plugaram a nós em algum momento e de alguma forma. Obrigado!

Mas voltemos ao cravo e à razão de iniciarmos nossa carta com esta alusão. Ao contrário das nossas últimas missivas, nas quais falamos muito sobre temas externos à Fuse, nesse momento, queremos nos voltar “para dentro de casa” e falar um pouco dos princípios e valores que foram nossa “pedra fundamental” na criação da empresa em novembro de 2019, e que se fizeram ainda mais fortes em 2020. Afinal, mudando um pouco a linda

2

*“Os princípios mais importantes podem e devem ser inflexíveis.”*

Abraham Lincoln

Nossos queridos leitores devem estar se perguntando a razão pela qual começamos esta nossa última carta de 2020 com essa alusão ao cravo. Porém, antes de explicarmos melhor, vamos fazer uma pausa e agradecer a todos que estiveram conosco neste nosso primeiro ano de vida. Um ciclo difícil, com uma pandemia jamais vista, mas que nos estimulou a fazer diferentes reflexões, gerando assim vários ensinamentos. Queríamos agradecer aos nossos investidores, que fazem parte do nosso dia a dia, trazendo experiências complementares e seguindo à risca o nosso mantra de transformar o passivo (investidor) em ativo (parceiro de negócio); às nossas investidas, que viram na Fuse um sócio estratégico e não apenas um investidor; às empresas que apesar de não termos apostado sempre

citação do escritor e futurista norte-americano Alvin Toffler que dizia que “ou você tem uma estratégia ou faz parte da estratégia de alguém”, também acreditamos que ou você possui seus princípios e valores ou tenha certeza de que você faz parte dos de alguém. E nós, aqui na Fuse, seguimos os princípios do cravo (cativação, resiliência, animação, valores e organização), que explicaremos, em detalhes, em seguida.

1. Livro escrito por Daniel Simons e Christopher Chabris busca destrinchar seis ilusões do dia a dia que influenciam a vida das pessoas. A obra foi uma continuação do experimento homônimo dos dois professores de Harvard.

## Cativação

O efeito Ben Franklin é um fenômeno psicológico em que o ato de fazer um favor a alguém faz com que você goste mais dela. No campo da psicologia, este fenômeno é entendido como “dissonância cognitiva”, e remete à necessidade do indivíduo de procurar coerência entre as suas cogações (conhecimentos, opiniões ou crenças). A dissonância se dá exatamente quando ocorre uma incoerência entre as atitudes e os comportamentos que um indivíduo acredita serem certos e os atos realmente praticados.

Leon Festinger<sup>1</sup>, psicólogo norte-americano nascido em 1919 na cidade de Nova York, é conhecido como o pai da teoria da dissonância cognitiva. Em sua ótima obra intitulada Quando a profecia falha, de 1956, ele comprovou empiricamente a sua tese. Ao ler em um jornal local que um grupo de pesso-

pediu-lhe um livro raro de sua biblioteca privada. Frente a este pedido inusitado, e se sentindo honrado, o outro foi rápido na resposta e estabeleceu ali uma aproximação e uma posterior e inesperada amizade que durou a vida toda.

Nesse um ano de Fuse já nos deparamos com tipos diferentes de investidores, de pessoa física a gestora de recursos, passando por single e multi family offices. Todos possuem um ponto de convergência que é o entendimento de que o setor de tecnologia deve ser avaliado e entendido. Entretanto, a diferença entre estes agentes é que parte deles já está se mexendo e enquanto outra, apesar de saber dessa necessidade, ainda não encontrou uma maneira ideal para agir. Portanto, o primeiro ponto focal da Fuse é cativar este investidor e atuar justamente nesta dissonância cognitiva entre

*“Investir em conhecimento rende sempre os melhores juros.”*

Benjamin Franklin

as estava prevendo uma tempestade de grandes proporções a qual poderia destruir o planeta Terra, Festinger, junto a outros pesquisadores, infiltrou-se no grupo e começou a mapear os comportamentos lá perpetrados. Quando a profecia se revelou falsa, o grupo não admitiu suas falhas. Pelo contrário, começaram a buscar explicações para a não realização do agouro. Portanto, a discrepância entre o que o grupo acreditava e a realidade fez com que Festinger e os pesquisadores comesçassem a elaborar a teoria supracitada.

Este conceito ficou conhecido como “efeito Ben Franklin”, e sua origem é bastante curiosa e vale uma nota sobre ela. Benjamin Franklin tinha um forte opositor na Assembleia da Pensilvânia. Este, por sinal, não tinha constrangimento algum em demonstrar seu desafeto publicamente. Esta animosidade não passava despercebida por Franklin, mas a forma como ele pensou em solucioná-la foi, no mínimo, curiosa. O político decidiu pedir um favor ao seu opositor, e como sabia que estava lidando com um adversário de alto nível intelectual,

precisar entender e não saber como fazê-lo. Desde a sua fundação, a Fuse sempre teve esse intuito de apresentar um posicionamento diferente do da indústria brasileira convencional de Venture Capital. Como os demais, nós sempre miramos retornos financeiros em linha com top Venture Capital, mas nosso diferencial é que também buscamos tornar mais natural esse conhecimento inerente do setor.

Buscamos, acima de tudo, cativar e encantar nossos clientes e investidores, entregando conhecimento muito além das nossas fronteiras. Neste um ano de vida, isso ficou muito evidente em fóruns e conversas que fizemos sobre alguns setores específicos que, invariavelmente, geraram insights essenciais para o nosso investidor levar para a sua empresa - no caso de um family office - ou para seu portfolio - no caso de um gestor e/ou analista. Somos entusiastas da filosofia do rolo de filme antigo, que era feito pela soma de várias fotos, uma agregação de valor de longo prazo se constrói pela soma de várias agregações de valores de curto prazo.

1. Leon Festinger foi um psicólogo da cidade de Nova York que se tornou famoso pelo desenvolvimento da Teoria da Dissonância Cognitiva. Festinger foi bacharel em ciência pelo City College de Nova York em 1939. Após completar a graduação, ingressou na Universidade de Iowa e recebeu seu título de Ph.D em 1942.

Cativar e encantar no intuito de resolver essa dissonância cognitiva é uma busca incessante do nosso time, e é justamente a nossa multidisciplinariedade que vem nos permitindo executar essa tarefa com êxito. Possuímos internamente três gerações, que, nesse mundo dinâmico e rápido, criam um diferencial importante com pontos de vista distintos. Nosso time já foi investidor e analista de empresas, com passagens por grandes instituições, portanto carrega consigo o DNA de investimento que faz a Fuse ser bem mais colaborativa com as suas investidas. Essas experiências permitem que a gente gere fluidez de comunicação com os investidores. A equipe da Fuse também já empreendeu e sabe muito bem as dificuldades pelas quais passam os empreendedores do outro lado da mesa.

Portanto, obrigado também ao time da Fuse. Vamos continuar firmes e fortes na nossa tarefa de cativar e encantar todos os agentes que se plugam a nós. Agregar cada vez mais valor é uma obrigação estrutural e não conjuntural.

## Resiliência

A Hidra de Lerna, na mitologia grega, era o monstro filho de Tifão e Equidna, que habitava um pântano junto ao lago de Lerna. A hidra tinha corpo de dragão e cabeças de serpentes. Segundo a lenda, toda vez que as cabeças eram cortadas, elas se regeneravam. Portanto, a Hidra de Lerna sempre teve seu nome associado a assuntos relacionados à resiliência.

A palavra “resiliência” vem do latim, *Resilire*, que significa se recusar, voltar atrás. Na psicologia, significa voltar ao estado anterior. Na física, refere-se à capacidade que um material tem em suportar grandes impactos de temperatura e pressão, deformar-se totalmente, mas, pouco a pouco, conseguir se recuperar e voltar à sua forma anterior.

Assim, resiliência é a capacidade que um material tem de se deformar por inteiro, quase “morrer”, para então conseguir ir voltando ao que era antes e se reconstruir. Com origem na física e na psicologia, este termo foi ganhando corpo, e passou a figurar no campo das ciências humanas. Hoje, um

indivíduo resiliente tem a capacidade de lidar com problemas, adaptar-se a mudanças e superar obstáculos. Isso tudo sem que ele entre em um surto psicológico, emocional ou físico.

Por outro lado, acreditamos que a resiliência é uma característica que pode ser amplamente desenvolvida, e nós, na Fuse, estimulamos todos os dias essa evolução. Seja mais água e menos rocha, pois é ela o elemento que se adapta melhor às adversidades.

Em primeiro lugar, *mantenha-se flexível*. As pessoas resilientes sempre trabalham com a hipótese de que podem ter de enfrentar dificuldades em diferentes pontos de suas vidas. Dessa forma, elas conseguem, de maneira rápida, ajustar-se e encontrar maneiras de seguir em busca dos seus objetivos.

Tenha em mente que é sempre importante *aprender lições*, especialmente, as que sejam derivadas de situações complicadas. Sendo assim, muito mais do que encontrar culpados para uma determinada situação, deve-se entender as razões pelas quais você está passando por essa dificuldade e o que você pode fazer para evitá-la no futuro. Como Nassim Taleb<sup>2</sup> brilhantemente explica em seu livro *Antifragil: Coisas que se beneficiam com o caos*, de 2012, a antifragilidade ocorre quando um indivíduo se fortalece mais quando ele se expõe a condições de estresse.

*“Não é sobre se você é derrubado.  
É sobre se você se levanta.”*

Vince Lombardi

Tenha uma *atitude positiva* e pense sempre no que você pode fazer para resolver um problema. Pessoas resilientes raramente ficam paralisadas pela negatividade, e se concentram em, racionalmente, resolver o problema. Nesse sentido, uma pesquisa da Universidade Stanford relevou pontos interessantes. Ao analisar, com uma máquina de ressonância magnética, as habilidades matemáticas de 240 crianças de sete a dez anos, enquanto elas resolviam problemas de aritmética, descobriu-se que os alunos que mais gostavam da matéria fo-

2. Nassim Nicholas Taleb é autor, ensaísta, estatístico e analista de riscos libano-americano. Matemático de formação, reside nos Estados Unidos, no Reino Unido e no Líbano, e é conhecido por ser um megainvestidor do mercado financeiro, sendo professor do Instituto Politécnico da Universidade de Nova York e presidente da empresa de investimentos Empirica. Atua também como conselheiro do grupo Universa.

ram os que se saíram melhor. Até aí nada de muito novo, dado que a correlação entre aptidão e prazer é bastante clara. Natural que você goste de executar tarefas para as quais você tem talento. No entanto, as imagens da ressonância revelaram que o hipocampo do cérebro, ligado à memória e ao aprendizado, era significativamente mais ativo em crianças com atitudes positivas em matemática. A conclusão dos autores foi não só que as crianças gostam das matérias nas quais elas são boas, mas também, que gostar dessas disciplinas parece fazer o cérebro delas funcionar melhor.

Mantenha-se **conectado com amigos e familiares**. Esse é um tipo de relacionamento que sempre devemos manter ativo, mesmo com a correria do dia a dia. Afinal, quando você estiver passando por algum tipo de dificuldade é a eles que você deve recorrer. Nunca se esconda e sempre aceite ajuda. Às vezes, uma palavra de alguém que não esteja dentro do problema pode ser muito útil na sua resolução.

Encontre algum hábito que sirva para **liberar a tensão**. Uma rotina que lhe agrade e que sirva de válvula de escape para as tensões do cotidiano. Neste quesito, vale muito a pena ler o best-seller O poder do hábito, de Charles Duhigg, que fez uma vasta pesquisa sobre como funcionam os hábitos e, principalmente, como eles podem ser transformados.

Por fim, faça coisas que **agreguem significado** para a sua vida. Isso pode ser passar tempo com a família, um serviço voluntário, correr uma maratona ou qualquer outra atividade. Sempre que você tem um propósito muito bem definido as pedras no caminho se tornam cada vez menores.

## Animação

O psicólogo Paul Bloom<sup>3</sup> é um dos maiores estudiosos da natureza do prazer. Sua palestra de 2011 no TED, intitulada “A origem do prazer”, tem mais de 2,5 milhões de visualizações e um conteúdo bastante relevante.

Paul Bloom é um psicólogo de origem canadense e ainda hoje é professor de ciências cognitivas na Universidade Yale e na Universidade do Arizona. Seus trabalhos sempre foram focados na maneira como crianças e adultos entendem física e socialmente o mundo. Em seu best-seller de 2010, Como funciona o prazer: A nova ciência de por que gostamos do que gostamos, Bloom busca razões para gostarmos das coisas que fazemos.

O autor alega que o prazer está intimamente ligado à teoria do essencialismo. Argumenta ainda que a noção do que realmente importa para o ser humano sobre um objeto, uma atividade ou uma pessoa não é o mais tangível, mas sim, algo mais profundo e invisível. Em outras palavras, o valor que atribuímos a um produto de consumo, por exemplo, é baseado em algo muito maior do que apenas a aparência dele. Consideramos assim seus potenciais símbolos de status, suas histórias individuais, o quanto imaginamos que outras pessoas pensam que ele vale e assim por diante. E são exatamente dessas propriedades ocultas que derivam o prazer.

Isso, obviamente, não quer dizer que seus gostos não sejam impactados por questões materiais. Mas no caso de um vinho, exemplo sempre utilizado pelo autor, o prazer que sentimos com uma taça é altamente influenciado por de onde pensamos que ele veio, o quanto pensamos que ele custa e todo o storytelling por trás. Em síntese, um especialista em vinho pode dizer que a bebida é excelente por causa da sua textura rica, e o bebe-

*“É por isso que a primeira e mais fundamental habilidade que você aprenderá nesta jornada é a capacidade de escolher ter escolhas, em todas as áreas da vida.”*

Greg McKeown

3. Psicólogo canadense, Ph.D em psicologia cognitiva pelo MIT, Paul Bloom é destacado professor de psicologia e ciência cognitiva da Universidade Yale. Com diversos trabalhos divulgados em publicações científicas como Nature e Science, suas pesquisas exploram como crianças e adultos percebem o mundo físico e social. Atualmente, estuda como se desenvolve a cognição social em bebês, tema de seu mais recente livro. Membro da Sociedade Americana de Psicologia, em reconhecimento às suas contribuições para a ciência, já recebeu várias honrarias, como o Stanton Prize, da Sociedade para Filosofia e Psicologia e o Lex Hixon Prize pela excelência no ensino.

dor casual pode dizer que é simplesmente porque gosta do sabor; entretanto ambos estão errados, ou, pelo menos, enganados.

A tese essencialista de Paul Boon é inclusive a origem do neuromarketing. Diversos estudos mostraram que a nossa memória é muito poderosa e pode, muitas vezes, sobrepor-se à experiência sensorial, influenciando as nossas preferências e escolhas. Além disso, diversas análises mostram que as regiões cerebrais que controlam a cognição e a memória são altamente influenciadas pelos conceitos que uma marca consegue transmitir aos consumidores.

A nossa animação, nosso prazer e nosso entusiasmo derivam exatamente desta tese. Por isso, acreditamos que nós, como investidores, temos um papel fundamental para com a sociedade. É justamente isso que nos move todos os dias.

Confiamos que nosso papel está muito acima de uma alocação de capital passiva. No mercado de Venture Capital, em especial, no nicho de early stage em que atuamos, temos uma função que vai muito além de investir recursos. Fomentamos um ecossistema, colaboramos com startups que passem pelo nosso filtro de análise e estamos 100% disponíveis para ajudar o empreendedor a atingir o sucesso. No fim do dia, somos apenas realizadores de sonhos.

Hoje, temos um NPS (Net Promoter Score) de 8.8 em uma escala total de 10, que enviamos para toda a base de startup que analisamos. Estamos preocupados muito com isso e, mesmo não investindo, queremos sempre agregar algum tipo de valor para o empreendedor. Não como um favor, é o nosso papel. Apenas como ilustração desta tese, 15% do nosso pipeline de empresa analisada é oriunda de empreendedores em que não investimos, mas que auxiliamos de alguma maneira.

Somos bastante atuantes na fomentação de um ecossistema robusto, pois qualquer ajuda que o empreendedor possa ter neste estágio é de suma importância. Mesmo que seja uma conversa ou um conselho. Com isso em mente, há mais de cinco anos os sócios da Fuse já colaboram com instituições de ensino em favor de uma mentalidade

pró empreendedorismo. E queremos mais, afinal, estar em contato com esses jovens visionários só nos engrandece.

Já com as nossas investidas, sinceramente, não nos enxergamos como investidor, mas como parceiro de negócio. Estamos ao lado delas sempre para colaborar nos momentos bons, é claro, mas, principalmente, nos ruins. Temos a certeza de que a Fuse não escolhe unilateralmente empreendedor/empresa que vai investir, essa escolha é mútua. Se o propósito do empreendedor está alinhado com o nosso propósito, nossa animação, nosso prazer e nosso entusiasmo são infinitos. Essa é a nossa essência.

## Valores

Valores são o conjunto de características de uma determinada pessoa ou organização, e determinam a forma como ela se comporta e interage com outras pessoas, outras organizações ou o meio ambiente.

Se olharmos o significado da palavra valor, ela nos remete a merecimento, talento, coragem e valentia. Portanto, podemos afirmar que os valores humanos são características morais intrínsecas em cada indivíduo. Elas derivam de valores sociais e éticos que, no fim das contas, são regidos por regras que constituem a vida saudável dentro de uma sociedade.

Entre os valores mais importantes estão o respeito entre as pessoas, a honestidade, a humildade, a empatia, o senso de justiça e a ética. Cultivamos-os diariamente, sempre em busca da excelência. Falaremos um pouco de cada um em seguida.

O respeito é a capacidade de ter consideração para com os sentimentos das outras pessoas. Sempre tentamos nos colocar na posição do nosso interlocutor para entender o seu ponto de vista. E acreditamos que nosso time multidisciplinar, como já abordado anteriormente, consegue ter uma leitura 360 graus e, portanto, respeitar os variados pontos de vista e, obviamente, agregá-los.

A honestidade é um valor fundamental para o ser humano e pode influenciar muito a vida de uma pessoa. Ter honestidade é sempre agir pautado pela ética e pela verdade, sem nunca nos furtarmos de falar o que deve ser dito. Tentamos, na medida do possível, justificar os investimentos que não se adequaram ao fundo e explicar o porquê de não o termos feito. Mas isso não nos tira a responsabilidade de, mesmo assim, ajudar o empreendedor com o que ele precisar. E isso acaba voltando ao círculo virtuoso de fazer o bem, pois o realizador que porventura não foi suportado pela Fuse, ainda assim vê nosso valor e nos indica a amigos. Conforme já mencionado, 15% do nosso pipeline vem deste raciocínio acima.

A humildade é uma virtude muito importante, pois significa a capacidade de reconhecer falhas e dificuldades. Este conceito tem a ver com agir com

três versões: a sua, a minha e a verdadeira. Na medida do possível, tentamos ouvir todos os lados, com o intuito de ter um melhor juízo de valor. Infelizmente, nem sempre é possível, mas estimulamos muito a busca pelos hidden values. Incentivamos a ciência comportamental para entender o que as partes disseram, sem querer dizer.

A ética é a reunião de princípios que determinam as atitudes das pessoas. Portanto, viver com ética significa viver de acordo com valores morais fundamentais. Para nós, ela é inegociável. Como propagamos na empresa, não escolhemos unilateralmente investir em uma determinada empresa, tão pouco escolhemos unilateralmente um investidor ou um sócio para se juntar ao time. Essa opção é recíproca e a base é sempre a ética, os princípios e os valores.

*“Não importam o que fizeram com você. O que importa é o que você faz com aquilo que fizeram com você.”*

Jean-Paul Sartre

modéstia, fazer o simples e reconhecer as suas próprias limitações. Estimulamos internamente que não devemos ter medo de errar, devemos, sim, ter medo de não tirar lições dos nossos erros.

A empatia é a capacidade que uma pessoa possui de perceber os sentimentos de outras pessoas. Precisamos ter em mente que em uma reunião com um empreendedor, por exemplo, além de estarmos avaliando um negócio, inevitavelmente, podemos estar impactando a vida de algumas pessoas. Para o mal e para o bem. Desde o momento em que criamos a empresa, pensamos em impactar para o bem. Isto quer dizer que, mesmo que o negócio não faça sentido para a tese do fundo, é parte do nosso papel somar na vida do indivíduo, seja auxiliando-o a encontrar seu modelo de negócio ideal, seja mostrando soluções, apresentando tecnologias etc. E quando isso se torna um propósito, e não um favor, fica ainda mais gratificante.

Entendemos como senso de justiça a habilidade de avaliar uma situação. Afinal, todos os fatos têm

## Organização

Prioridade deveria significar a “primeiríssima coisa, a mais importante”. No século XX, pluralizamos o termo e começamos a falar em prioridades. De forma ilógica, raciocinamos que, mudando a palavra, conseguiríamos modificar a realidade, e, assim, conseguiríamos várias primeiras coisas. Atualmente, empresas e indivíduos tentam fazer exatamente isso.

Por meio desse raciocínio, extraído do livro de Greg McKeown de 2015 *Essencialismo: A disciplinada busca por menos*, é que começaremos esta última e importantíssima parte, sobre organização. Vale ressaltar que, entre outras coisas, enxergamos o assunto como uma busca incansável por elencar relevâncias e um contínuo processo de repetição das coisas. Explicaremos com mais detalhes a seguir.

O volume de informação cresce a cada dia. Em função da tecnologia, que conecta tudo e todos de forma instantânea, passamos a conviver com o problema de “infoxitação”. Tal termo não é novo, ele foi criado, em 1966, pelo físico espanhol Alfons Cornella para traduzir uma doença causada pela soma de informação. Segundo ele, essa enfermidade se tornou uma epidemia graças às televisões, aos jornais e aos videogames. Com esse excesso de notícia, a informação passa a não ser totalmente digerida, causando ansiedade, estresse e todo tipo de dispersão.

## *“Se não estabelecermos prioridades, alguém fará isso por nós.”*

Greg McKeown

Um artigo elaborado pelos pesquisadores da Universidade Técnica da Dinamarca conseguiu traduzir este efeito em números. Os cientistas estudaram dados do Twitter entre 2013 a 2016, livros do Google Books, dados de quarenta anos de vendas de ingresso para filmes e diversas outras fontes. Neste contexto, os autores encontraram evidências sobre a correlação inversamente proporcional entre quantidade de informação e a atenção dedicada a eles. Em outras palavras, quanto mais conteúdo é produzido em menos tempo, mais rápido é o esgotamento de atenção coletiva.

Ao pesquisar, por exemplo, cinquenta hashtags diárias globais do Twitter, os pesquisadores descobriram que os picos se tornaram cada vez mais acentuados e variáveis. Em 2013, uma hashtag permanecia entre as cinquenta principais por uma média de 17,5 horas. Em 2016, essa média passou para “apenas” 11,9 horas. O que de fato corrobora a tese de infoxitação citada acima.

Outro tema bastante recorrente quando falamos de organização é a busca contínua pelo processo de repetição. Para entender este assunto, vale começarmos pelo sistema neuromuscular. Apenas como título de informação, o sistema neuromuscular é como se fosse um de entrega de mensa-

gens. Para estimular voluntariamente um músculo, nosso cérebro tem que enviar um sinal por um neurônio motor até ele.

Algumas pessoas contestam bastante o tema “memória muscular”, pois essa terminologia dá a entender que os músculos conseguem reter informações, o que não é verdade. Embora eles não tenham cérebros, com a repetição, nosso cérebro pode se tornar mais eficiente em enviar mensagens ao músculo. As repetições tornam o sistema neuromuscular eficiente, tornando os movimentos mais suaves e automáticos. Portanto, quanto mais repetições fazemos, mais forte e solidificado se torna nossa via neuromuscular.

Vamos usar como exemplo o astro de basquete da NBA Kobe Bryant, que, até hoje, é visto como um dos maiores defensores da prática da repetição incansável, a qual inclusive faz parte da sua famosa mentalidade Mamba. A título de ilustração, vale mencionarmos um diálogo entre Jamal Crawford, também jogador, com o super astro falecido em janeiro de 2020:

“Lembro que antes da temporada de 2009 fomos treinar juntos em Los Angeles. Cheguei cedo ao ginásio e ele já estava lá. Não entendi muito bem o que ele fazia ali repetindo o mesmo arremesso inúmeras vezes, mas preferi não incomodar. Fui me alongando, arremessando de leve e esperando ouvir meu nome rapidamente. Passaram dez, vinte, trinta, cinquenta minutos. Nada. Uma hora, duas horas, duas horas e meia. Decidi ir lá. Perguntei: ‘Cara, por que você está treinando o MESMO arremesso há quase três horas? Eu só te vejo deste mesmo ponto da quadra e sua bola não para de cair. O que está acontecendo?’. E aí ele me respondeu: ‘Este arremesso, deste ponto da quadra, está me incomodando muito há dois meses. Sinto que a bola está girando mal até o aro. Então estou tentando solucionar isso. Você me dá mais meia horinha para eu resolver essa questão?’. Naquele momento eu fiquei sentado tentando entender.”

Voltemos ao caso da Fuse, e como enxergamos este processo de organização no nosso dia a dia. A busca por relevância de tarefas é um assunto muito debatido internamente e buscamos evoluir nesta área. Como abordamos anteriormente, nes-



te mundo cada vez mais “infóxico”, estabelecer a prioridade é vital para a busca de produtividade. A Fuse, desde a sua criação, sempre viu o empreendedor e a startup como pontos focais do nosso ecossistema. Ao colocar esforços, principalmente, nestes agentes, todos os demais são beneficiados.

Todo nosso processo de onboarding das empresas analisadas é extremamente organizado e digitalizado. Desde a captação da empresa, passando pelo registro de interações e posterior acompanhamento, é registrado em plataformas de fácil supervisão. Nunca é demais repetir: em um mundo com excesso de dados, ter essa informação catalogada e de fácil acesso para estudos futuros, será cada vez mais importante. Aliás, esse é um dos temas que estudamos bastante aqui na Fuse em 2020, tornando-se, inclusive, um de nossos investimentos no Fuse Capital Fund I.

Da mesma forma que para atletas de alto rendimento a repetição ajuda o sistema neuromuscular, no mundo corporativo a realidade é bem similar. Processos e repetições são exaustivamente treinados para que o simples fato de se fazer uma tarefa se torne simples e automático. A ideia por trás disso é muito clara, afinal, precisamos estar preparados para executar essas demandas mesmo em momentos de estresse e dificuldade.

Por fim, também gostamos de olhar este último ponto como oportunidade. Acreditamos que estamos vivendo um momento único na história, em que passamos por uma revolução tecnológica que influenciará a humanidade por séculos. Hoje, o mundo acumula 44 zettabytes<sup>4</sup> de dados, sendo que 90% deles foram acumulados nos últimos cinco anos. Estamos migrando de uma sociedade que consome por necessidade para uma sociedade que tem necessidade de consumo. Enfim, a oportunidade está aí e queremos fazer parte disso.

## Conclusão

Ao contrário das cartas anteriores, em que usamos a conclusão para sintetizar o tema abordado e/ou apresentar aqueles temas que poderiam ser dissertados nas cartas subsequentes, nessa usaremos o espaço para agradecer novamente.

O ano de 2020 marcará para sempre a vida de todos nós, um ano em que cada indivíduo teve de conviver com grandes privações, sejam elas de vida ou do seu direito de ir e vir. Portanto, queremos deixar registrado o nosso agradecimento aos investidores que acreditaram na Fuse desde o primeiro momento. Temos certeza de que escolhemos e fomos escolhidos pelos melhores. Queremos agradecer também a todo empreendedor e investidor com quem tivemos contato. Tenha certeza de que de cada reunião, de cada troca, conseguimos extrair uma curiosidade que trouxemos para a Fuse. Queremos agradecer, especialmente, aos empreendedores das nossas investidas. Temos a total confiança de que a escolha foi recíproca.

Uma das únicas certeza de que temos é que dias melhores virão e, como falamos em cartas anteriores, a Fuse chegou. E chegou para ficar. Afinal, nosso propósito vai muito além de ser “apenas” um Venture Capital.

*“Sempre superestimamos a mudança que ocorrerá nos próximos dois anos, e subestimamos a mudança que ocorrerá nos próximos dez anos.”*

Bill Gates

4. Um Zettabyte é uma unidade de informação ou memória. Ele corresponde a 1.000.000.000.000.000.000 (1021) ou 1180591620717411303424 (270) bytes, dependendo do contexto.

**fuse**  
capital

Rio de Janeiro  
31 de Dezembro 2020

[ir@fuse.capital](mailto:ir@fuse.capital)

*"De empreendedores, para empreendedores"*