

'Reservamos recursos para o 'venture debt'', diz sócio da Fuse

Gestora trouxe um produto inovador no País: os fundos de capital híbrido.

Entrevista com

Guilherme Hug, sócio da Fuse

Cátia Luz, O Estado de S. Paulo

14 de dezembro de 2020 | 05h00

Criada em dezembro do ano passado, a Fuse chegou ao mercado depois de os sócios, todos com trajetória no mercado financeiro, terem empreendido ou sido investidores anjo. Com a bagagem de várias vivências na pessoa física, eles decidiram, então, se reunir em uma gestora de venture capital para investir em startups, oferecendo não só recursos, mas experiência aos empreendedores. Além disso, a gestora trouxe um produto inovador no País: os fundos de capital híbrido.



Guilherme Hug, sócio da Fuse Foto: Arquivo Pessoal/Estadão

O que é e por que um fundo híbrido?

A maior parte dos recursos que captamos é destinada para investimentos em equity, ou seja, para a compra de fatia em startups em que vemos potencial. Mas reservamos uma parcela para o chamado 'venture debt', em que compramos dívidas dessas empresas. Isso é uma novidade. E faz sentido para o empreendedor que quer capital, mas não quer ser diluído. Para o investidor, é interessante porque gera um cupom anual, não é preciso esperar o prazo do equity para se ter retorno.

O que vocês consideram na hora de investir?

Uma das primeiras perguntas que a gente se faz é: como podemos agregar além do dinheiro? Não investimos passivamente. Acreditamos também que o link entre as corporações e as startups é muito positivo. Isso porque as grandes empresas são eficientes em inovação incremental, mas não disruptiva. E a startup ajuda nisso. Outra preocupação é levar o conhecimento para as pontas, tanto para as empresas de tecnologia, quanto para os investidores. Se o investidor conhece melhor os ativos, tudo melhora.

Em um ano, vocês olharam mais de 300 companhias, mas investiram em menos de cinco companhias. O que elas têm?

A gente tenta fugir do óbvio. Gostamos das caudas em uma distribuição normal. Na Fligoo, do Vale do Silício, mas com operação no Brasil, o foco é oferecer aplicações de inteligência artificial para organizações. Na nossa avaliação, a customização de AI é uma tese cada vez mais forte. Mesmo raciocínio vale para a AIO Educação, que também usa IA para oferecer testes preparatórios para o Enem. Tem ainda a tendência do social e-commerce, que nos fez investir na Pink, plataforma que controla e organiza dados sobre cliente e companhia. Em venture debt, apostamos na fintech mexicana Vexi.