



fu
se

20
Q2

ALEA JACTA EST

Introdução

Em seu best-seller *Sapiens: Uma breve história da humanidade*, Yuval Noah Harari¹ recorre a três períodos históricos, entre eles, a Revolução Cognitiva.

A Revolução Cognitiva, segundo o autor, resume-se à capacidade de abstração e memória que o cérebro humano possui. Apenas os sapiens podem falar sobre coisas que nunca viram, tocaram ou cheiraram. Assim, a realidade objetiva (rios, árvores e leões) caminha em paralelo com a imaginada (deuses, nações e mitos), gerando o que ele define como realidade dual. A tese de Noah Harari afirma que a Revolução Cognitiva foi responsável pelos sapiens extrapolarem o número de Dunbar², e manterem relações sociais com impérios e cidades de dezenas de milhares de pessoas.

A nossa capacidade cognitiva evoluiu muito desde a Idade da Pedra e, hoje, é ela que permite sermos criativos, inovadores e altamente eficientes na busca de um bem comum. Desta forma, a proposta desta nossa segunda carta de 2020 é discorrer sobre alguns temas que já vínhamos dedicando muito tempo de estudos e pesquisas, e que, por conta da pandemia, ganharam ainda mais destaque.

Alea jacta Est³ ou comumente traduzido como a sorte está lançada. Os fatores determinantes deste novo mundo já foram lançados, restando apenas descobri-los.

“Sem grande solidão, nenhum trabalho sério é possível.”

Pablo Picasso

50 anos em 5: Plano de Metas... no setor de tecnologia

Antes mesmo do seu início, o governo Juscelino Kubitschek enfrentara uma série de dificuldades. Com apoio de parte da opinião pública, e com uma oposição ferrenha, era preciso ousar. Assim, por meio de uma agenda desenvolvimentista, foram criados 31 objetivos a serem alcançados em diversos setores da economia. Nascia o Plano de Metas, que vislumbrava 50 anos de progresso em 5 de governo.

Como a história prova, nada como uma crise para tornar possível o impossível. É exatamente o que ocorre hoje.

Desde março, nossas vidas mudaram completamente. Escolas, lojas, restaurantes, teatros, escritórios etc. foram fechados em todo o mundo. Como num passe de mágica, cidades ficaram desertas e milhões de pessoas tiveram que se isolar em seus lares. Isso tudo sem aviso prévio ou qualquer tipo de preparo. O que, sem dúvida, tornou a experiência ainda mais complicada.

1 Professor israelense de História e autor dos best-sellers *Sapiens: Uma breve história da humanidade*, *Homo Deus: Uma breve história do amanhã* e *21 lições para o século 21*. Leciona no departamento de história da Universidade Hebraica de Jerusalém

2 O número de Dunbar define o limite cognitivo teórico de pessoas com as quais um indivíduo consegue manter relações sociais estáveis, ou seja, uma relação em que a pessoa conhece cada membro do grupo e sabe identificar em que nível de proximidade cada um se encontra com os demais. Proposto por Robin Dunbar, esse número varia entre 100 e 230 pessoas, e tem sido citado em pesquisas da antropologia por todo o planeta. Deve-se notar as pequenas comunidades – tribos, aldeias, grupos de interesse comum – costumam se manter dentro dessa faixa.

3 Frase em latim proferida por Júlio César ao tomar a decisão de cruzar, com suas legiões, o rio Rubicão. Em português, “os dados estão lançados” ou “a sorte foi lançada”. Expressão utilizada para afirmar que os fatores determinantes para um resultado já foram realizados, e que resta agora descobri-los.

A partir desta realidade, aprendemos uma nova forma de trabalhar, de estudar, de cozinhar, de brincar, de nos divertir e de socializar, sempre confinados dentro de uma bolha chamada distanciamento social. Sem muitas regras e sem limites pré-estabelecidos. Afinal, quem já se viu cozinhando e tendo que brincar com as crianças ao mesmo tempo. Ou se exercitando em casa enquanto atendia uma chamada por vídeo. Como no caso do Plano de Metas de JK, as pessoas enfrentaram uma curva acentuada de aprendizado. Só que desta vez, 100% focada no setor de tecnologia.

A palavra “zoom” passou a fazer parte do nosso vocabulário diário, tornando-se a ponte que une, de forma horizontal, consumidores e produtores, e, de forma vertical, os mais jovens com a terceira idade. Esse mundo novo fez a empresa de tecnologia Zoom mais valiosa do que a soma das sete maiores companhias aéreas do planeta, e fez, também, o megainvestidor Warren Buffet rever sua tese sobre o setor. Em sua reunião anual com acionistas realizada no dia 2 de maio de 2020, ele disse que a perspectiva destas organizações se mostrava tão incertas que não justificava apostar em suas altas.

“O mundo mudou para as companhias aéreas. O futuro é muito menos claro para mim sobre o que acontecerá com este setor.”

Warren Buffet



Setor de Entretenimento

As plataformas de videochamadas também foram responsáveis por trazer o lazer e o entretenimento para dentro dos nossos lares. Concertos virtuais se multiplicaram por todo mundo, com orquestras inteiras tocando on-line. Em 15 de março de 2020, uma festa virtual com duração de nove horas foi transmitida de um armazém vazio em Nova York para cinco mil convidados do mundo inteiro.

Aqui no Brasil, dados da ABRAFESTA (Associação Brasileira de Eventos) mostram que a atividade do setor caiu 90%. A indústria do showbiz⁴ teve que se reinventar com casamentos, festas e confraternizações virtuais, que, diga-se de passagem, apresentaram-se como uma ótima opção em tempos de distanciamento social. O auge do entretenimen-

Educação e as edtechs

Outro setor que teve de ser ágil foi o de educação. Uma análise do *Fórum Econômico Mundial* sobre os possíveis impactos da pandemia na área revela uma mudança imediata: milhões de pessoas estão sendo educadas graças à brecha digital que trouxe novas abordagens pedagógicas via uso de tecnologias. Implementada como alternativa às salas de aula fechadas, essa via digital conferiu inovação educacional a uma área que sempre apostou em um modelo presencial.

Dado os resultados atingidos, acreditamos que, no mundo pós-pandemia, um número maior de instituições adotará o modelo de ensino híbrido, modelo este que integra as melhores práticas educacionais do offline e do on-line. Expressões como

“O desempenho de ‘Trolls 2’ convenceu os executivos da Universal de que a estreia digital é vencedora, e pode diminuir o papel dos cinemas, mesmo após a pandemia.”

Jeff Shell (CEO da NBCUniversal)

to on-line se deu em 18 de abril, quando a Global Citizen organizou um webcast de oito horas com artistas renomados, como Lady Gaga, Stevie Wonder, Paul McCartney, Billie Eilish, Rolling Stones, Elton John e muitos outros. Eles se apresentaram de suas próprias casas, e o show foi visto por 23 milhões de pessoas ao redor do planeta.

Outra mudança bastante importante foi o lançamento do filme de animação *“Trolls 2: World Tour”*, que faturou cerca de 100 milhões de dólares, com quase 5 milhões de clientes domésticos, em apenas três semanas. E isto com os cinemas fechados por conta da pandemia. Incrível, né? Tal êxito fez a Universal Pictures informar que o modelo de venda por plataformas de streamings havia se mostrado um sucesso enorme, e que o replicaria mesmo pós-pandemia.

“blended learning” e “lifelong learning”, que já eram bastante recorrentes nos estudos internos da Fuse Capital, foram incluídas prontamente nas discussões pedagógicas.

Como o próprio termo sugere, e como foi sintetizado acima, o *blended learning* mistura a experiência de aprender. Nesta metodologia, há momentos em que o aluno estuda sozinho, com a ajuda de ferramentas virtuais, e outros em que a aprendizagem acontece de forma presencial, com interação entre ele e os professores. Acreditamos que este modelo híbrido garante os pilares na arte da educação, mas, também, ajusta a realidade das próximas gerações, que trará a imersão total no mundo digital.

No livro *Blended: Usando a inovação disruptiva para aprimorar a educação*, Michael Horn e Heather Staker apresentam este conceito de ensino híbrido e sugerem um guia de referência para implementá-lo, mantendo o aluno no centro do sistema educacional. Segundo os autores, essa é a tendência

⁴ Expressão informal para a indústria do show business.

mais importante da educação do século XXI. Não por acaso, este programa educacional tem se disseminado em várias redes de ensino ao redor do mundo, e vem oferecendo um aprendizado mais eficiente e personalizado.

Novamente, não é só o uso da tecnologia que este modelo incorpora ao sistema educacional, mas a formulação de um método centrado no aluno. De acordo com Horn e Staker, só com o aluno no coração do sistema educacional será possível transitar entre o universo on-line e o off-line, ou entre a aquisição de conhecimento dentro e fora da sala de aula.

Outro termo que somos entusiastas aqui na Fuse Capital é o *lifelong learning*. Por mais que ainda não esteja tanto em evidência aqui no Brasil, ele acaba vindo na esteira do modelo híbrido. Afinal, ele também transfere responsabilidades dos professores para os alunos, de dentro das salas de aula para fora.

O *lifelong learning*, que, em tradução livre, significa aprendizagem ao longo da vida, traz a filosofia de que nunca é cedo ou tarde para aprender. A ideia vem como um contraponto ao modelo educacional do século XX, que não prepara os alunos para a vida nos próximos anos. O que nos parece fazer bastante sentido, dado que 40% dos empregos podem desaparecer com o advento da inteligência artificial, como descreve Kai-Fu Lee em seu livro *As superpotências da inteligência artificial*. Logo, por que nos prepararmos com habilidades específicas para um setor que pode deixar de existir nos próximos anos?

O livro *Educação: Um tesouro a descobrir*, de Jacques Delors, extraído de um estudo feito para UNESCO, diz que a educação se baseia em quatro pilares principais. O primeiro é que se faz necessário aprender a aprender. Em outras palavras, combinar uma cultura geral ampla com a possibilidade de estudar, com profundidade, um número reduzido de assuntos. Em um mundo onde a informação é altamente disseminada, a tentação de se perder em um oceano de conteúdo é enorme. O segundo afirma que é necessário aprender a fazer. No mundo atual, habilidades para trabalhar em equipe e enfrentar situações adversas são extremamente

valiosas. No terceiro pilar, a pessoa precisa compreender as interdependências existentes dentro de um projeto. Ela tem de ser capaz de entender o outro e gerenciar possíveis conflitos. No último, a pessoa precisa aprender a ser, e estar em condições de agir com uma capacidade cada vez maior de autonomia, discernimento e responsabilidade pessoal.

“Uma vez que você para de aprender, você começa a morrer.”

Albert Einstein

O paradoxo da saúde e as healthtechs

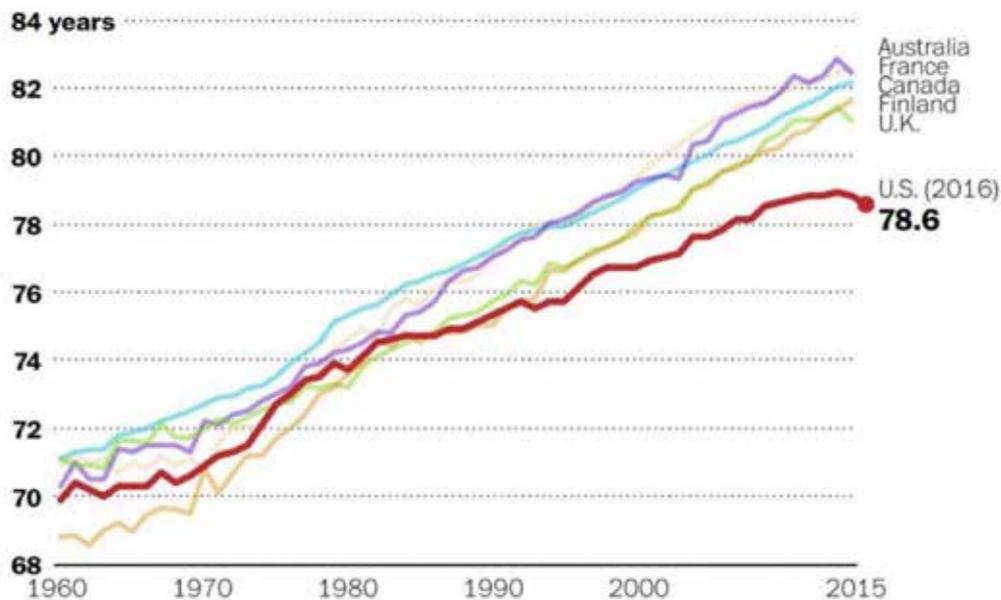
Segundo estudo realizado pela Universidade Stanford com 419 mil indivíduos, dois mil receberam alerta, pelos seus relógios inteligentes, de que seus batimentos cardíacos estavam irregulares. Destes, 450 procuraram um especialista, sendo detectada fibrilação atrial em 153. A tendência é que a sensibilidade e precisão dos aparelhos sejam aperfeiçoadas nos próximos modelos, tornando-se importantes aliados na prevenção de doenças cardíacas.

O exemplo acima ilustra como o setor de saúde pode se beneficiar dessa revolução tecnológica pela qual estamos atravessando. Porém, antes de abordar este tópico, precisamos voltar um pouco no tempo e falar sobre um problema estrutural do setor: o paradoxo da saúde.

Como percebemos no Gráfico 1, um estudo elaborado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD, na sigla em inglês) e pelo Departamento do Censo dos Estados Unidos (U.S. Census Bureau), em 2016, mostra que, pela primeira vez na história, a expectativa de vida no país mais rico do mundo caiu pelo terceiro ano consecutivo. E isso sem variável exógena nesta equação, como guerras e epidemias. Esse dado fez piscar uma luz vermelha no setor, e todos começaram a se perguntar se o princípio econômico dos retornos decrescentes haveria chegado à saúde.

American exceptionalism

Life expectancy at birth, selected OECD countries



THE WASHINGTON POST

Source: OECD, U.S. Census Bureau

Gráfico 1: Expectativa de vida: 1960 a 2015.
(OECD/ U.S. Census Bureau, 2016)

O mais assustador deste paradoxo é que a expectativa vem caindo, mesmo com o aumento dos gastos no setor. Este efeito fica bem ilustrado no Gráfico 2, quando o Census Bureau, em 2013, comparou a inflação médica dos Estados Unidos (*medical care price index*) com o CPI (*Consumer price index*). Em outras palavras, ao mesmo tempo em que se gasta mais, gasta-se pior, e a conta não fecha para a maior parte dos players desta indústria. A conclusão é clara: o modelo atual, onde se trata os sintomas, precisa ser revisto. E é justamente neste momento que modelos profiláticos que visam a evitar as causas começam a ganhar espaço. Como diz o conhecido jargão, é preciso tratar a profilaxia para evitar sinistros.

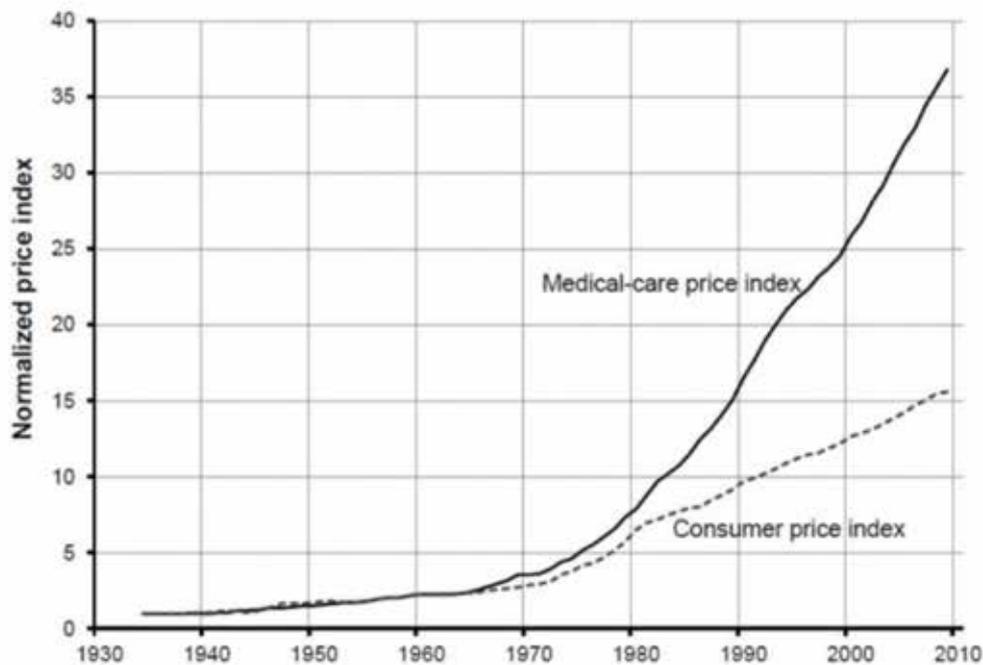


Gráfico 2: Comparação entre inflação médica nos EUA e CPI: 1935 a 2009. (U.S. Census Bureau, 2013)

Um tema bastante controverso na medicina convencional é o uso da telemedicina, permitida em alguns países, mas não regulamentada no Brasil. No entanto, como toda crise gera uma oportunidade, o Ministério da Saúde, em 23 de março de 2020, emitiu uma portaria excepcional e temporária que permitiu o seu uso.

A telemedicina possibilita que os profissionais de saúde atendam os pacientes à distância, por meio de teleconsulta, telediagnóstico, telecirurgia e telerradiologia. Aqueles contrários à novidade, com certa razão, argumentam que a prática ainda não possui legislação específica e, portanto, fere o Código de Ética Médica. Por esta razão, a portaria redigida, mesmo que de forma temporária, representou um marco para esta indústria.

Quando olhamos alguns efeitos secundários de tal prática, fica claro porque se trata de uma tese pela qual somos entusiastas. Acreditamos que a telemedicina democratiza o acesso à saúde, padroniza os diagnósticos, permite atendimento em tempo real e facilita a continuidade na supervisão do tratamento. Isso sem contar a redução de custo

em toda a cadeia, atacando, assim, o paradoxo da saúde que, como falamos acima, é um problema estrutural do setor.

Já os *wearables*, também conhecidos como dispositivos vestíveis inteligentes, estão se mostrando bastante eficazes. Eles são capazes de monitorar sinais vitais dos pacientes, como batimentos cardíacos e qualidade do sono, e enviar as informações diretamente para um profissional de saúde ou estabelecimento médico. Vamos para um caso prático que ficou em evidência no fim de 2019. Um brasileiro, morador dos Estados Unidos, foi alertado pelo seu relógio inteligente que seus batimentos superaram 140 bpm (batimento por minuto) por 10 minutos consecutivos, e que esse padrão atípico poderia ocasionar um enfarte agudo do miocárdio. O paciente foi medicado em um pronto socorro, e seus batimentos voltaram à normalidade. Ao postar em suas redes sociais que havia sido salvo por seu *Apple Watch Serie 5*, Tim Cook, CEO da Apple, desejou-lhe uma pronta recuperação e agradeceu por compartilhar sua história. Segundo o executivo, ela inspirava a empresa a seguir com este propósito. Além de salvar a vida deste brasileiro, ficou claro que os *wearables* ajudam a tratar a profilaxia e, não, o sinistro.

Outro tema relevante surge neste momento: o advento do Big Data e da IA (inteligência artificial).

Para exemplificar, pegaremos como base um artigo de 20 de março de 2020 da revista *Nature*⁵, referência na área médica. Quando uma paciente voltou ao Langone Health⁶ para uma consulta de acompanhamento, os testes pareciam indicar que o meduloblastoma⁷ que ela tratara havia alguns anos, tinha voltado. Com o diagnóstico, a menina começaria um novo tratamento de quimioterapia e radioterapia. Porém, a neuropatologista Matija Snurdel hesitou. Ela, então, voltou-se para o computador.

A doutora inseriu os resultados em um sistema de inteligência artificial desenvolvido por um consórcio que incluía pesquisadores do Centro de Pesquisa do Câncer da Alemanha, em Heidelberg, para que ele classificasse o tumor. O resultado foi surpreendente.

O câncer voltara como um glioblastoma⁸, um tipo diferente, que parecia ser resultado da radiação proveniente do primeiro tratamento. Vale destacar que um procedimento errado de câncer pode acarretar em vários efeitos adversos, sem que o problema real seja destruído. Este caso de diagnóstico errado está longe de ser uma raridade. Cerca de 70% dos procedimentos são errados, afinal, a oncologia não é uma medicina de precisão, e se baseia no método de tentativa e erro. Dado essa probabilidade adversa, é fácil imaginar porque essas abordagens são tão onerosas, afinal, mais da metade do custo não serve para resolver o problema.

“A tecnologia não deve substituir a experiência e uma boa conversa.”

Jerry Sayre⁹

Na esteira do exemplo acima, em outubro de 2019, o Centro de Câncer Perlmutter, do Langone Medical Center, recebeu aprovação do Estado de Nova York para usar seu classificador de IA como teste de diagnóstico. Ao mesmo tempo, pesquisadores de todo o mundo estão desenvolvendo sistemas semelhantes para ajudar patologistas a diagnosticarem o câncer com mais precisão.

Social commerce e o novo varejo

Outro fenômeno atual é uma empresa que atende pelo nome de ByteDance. À primeira vista, esse título não dirá muita coisa para alguns dos nossos leitores. No entanto, a ByteDance é proprietária da plataforma de vídeo TikTok, que possui quase 1,5 bilhão de usuários ativos e tem como previsão contratar quarenta mil pessoas só em 2020. Fundada em 2012 por Zhang Yiming, o TikTok é a maior plataforma de compartilhamento de vídeos do mundo. O usuário cria peças de 15 segundos e consegue adicionar músicas e efeitos especiais. Antes da pandemia, a empresa vinha se beneficiando de adolescentes ingleses que foram os primeiros a experimentar o fenômeno fora da China. Quando Boris Johnson anunciou o *lock-*

5 *Nature* é uma revista científica interdisciplinar britânica, publicada pela primeira vez em 4 de novembro de 1869.

6 O NYU Langone Medical Center é um centro médico acadêmico localizado na cidade de Nova York, afiliado à New York University.

7 Meduloblastoma é um câncer no cerebelo, de crescimento rápido, pouco invasivo e mais comum em crianças. Se origina nas células neurológicas mais primitivas da medula do cerebelo.

8 O glioblastoma multiforme (GBM), também conhecido como astrocitoma grau IV, é o tipo mais comum e agressivo de tumor maligno cerebral que acomete os seres humanos. Os sinais e sintomas iniciais são variados e incluem cefaleia, alterações de personalidade, náuseas e sintomas similares aos de um acidente vascular cerebral.

9 Jerry Sayre é médico do departamento de medicina da família na Clínica Mayo, em Jacksonville, Estados Unidos.

down em terras britânicas, 278 mil pessoas fizeram o download na própria semana, o que representou um aumento de 6% em relação à anterior. Entretanto, quando o confinamento foi reforçado, este número saltou incríveis 34%. Hoje, quando olhamos a localização dos usuários, “apenas” 500 milhões estão na China. O que mostra a força deste fenômeno global. Da mesma forma que o número de cadastrados explodiu, as suas receitas, praticamente oriundas só de propagandas, também apresentaram performance similar. O mais curioso, e o que vem atraindo cada vez mais anunciantes, é que a rede social se utiliza de inteligência artificial para mostrar apenas o que mais interessa ao usuário. Assim, os anúncios são mais assertivos e geram mais conversões. Em outras palavras, o aplicativo só mostra o que você quer ver. Durante a pandemia, o TikTok está participando de uma captação secundária¹⁰, e viu seu valor de mercado subir 30%, valendo agora 140 bilhões de dólares.

*“A forma de se comunicar,
hoje em dia, não é falando,
mas, sim, ouvindo.”*

Nizan Guanaes

A imensa popularidade e influência das mídias sociais criaram um público potencial para compras através destas plataformas. De acordo com um relatório da *GlobalWebIndex*, os usuários de internet gastaram uma média de 142 minutos por dia nas redes em 2018, bem acima dos 90 minutos registrados em 2012.

O social commerce, ou comércio social, foi introduzido pelo Yahoo em 2005, e descreve um conjunto de ferramentas colaborativas de compras on-line. Um exemplo deste conceito se deu no mercado de calçados esportivos. As marcas saíram das mídias tradicionais, em que a comunicação era mais distante e menos assertiva, para um campo de maior conversão. Com este novo canal criado pelo comércio social, as empresas perceberam que na internet existiam usuários verdadeiros – os *heavy users* – e um vendedor melhor dos seus produtos. Em outras palavras, era como se elas pudessem pescar em um aquário. E ninguém fez isso melhor do que a Nike.

Para entendermos esta mudança com mais profundidade, precisamos lembrar-nos da carta que a Nike escreveu para seus acionistas em 24 de julho de 2018. Mark Parker, então CEO e presidente do conselho da empresa, abordou algumas mudanças estruturais de conceito e propósito pela qual a empresa vinha passando. Primeiro, ele falou da estratégia triplo duplo¹¹, que focava as três áreas principais da nova fase de lucratividade e crescimento da companhia: inovação, assertividade e velocidade. Essas transformações representavam mais do que uma simples mudança, elas seriam catalizadoras de um processo intenso pelo qual a empresa iria passar. Para cumprir tais ambições, a Nike estipulou que, nos cinco anos seguintes, mais de 50% do seu crescimento deveria ser oriundo de novas tecnologias, que sua receita digital passaria de 15 para 30% e que 75% deste incremento deveria vir de países que não os Estados Unidos. Com este norte definido, foi natural que a empresa passasse a focar o segundo projeto estrutural: o 2x Direct.

O 2x Direct nada mais é do que quebrar as barreiras entre o comércio físico e o digital. Nas próprias palavras do CEO, expandir as associações em outros canais. Adicionar novos usuários, aumentar o engajamento e melhorar a conversão viraram metas para a remuneração dos executivos. Vamos pegar como exemplo o mercado de calçados de corrida, que, por mais que Philip Knight e Bill Bowerman tenham criado a empresa com esta espinha dorsal, ela teve que correr por muitos anos atrás dos seus concorrentes. Mas a Nike nunca esteve parada.

Enquanto a organização seguia firme engajando atletas amadores e profissionais, uma série de informações eram transmitidas *just in time* para empresa. O projeto 2x Direct foi fundamental como ponte entre os dados passados pelos influenciadores e usuários e o setor de pesquisa e desenvolvimento. Foi então que a Nike lançou o tênis Vaporfly 4%, que evaporou no mundo inteiro em questão de minutos. É importante frisar que nem o posicionamento de preço bem acima dos concorrentes fez o ímpeto ser menor. A estratégia de feedback tanto de amadores quanto do maior corredor profissional da atualidade, o queniano Eliud Kipchoge, ajudou na criação de um calçado altamente tecnológico.

¹⁰ Uma oferta secundária é quando não envolvem a emissão de novos títulos, caracterizando apenas a venda de ações já existentes. Em geral dos sócios que querem desinvestir ou reduzir a sua participação no negócio. Os recursos, assim, vão para os vendedores e não para o caixa da empresa.

¹¹ Triplo duplo é uma estatística individual no basquete, quando o jogador marca dois dígitos em pelo menos três quesitos do esporte: assistências, pontos, rebotes, roubos de bola e tocos.

Ao combinar a sola com espuma Zoom X (mais responsiva, prometendo gerar 4% a mais de eficiência na corrida), o material VaporWeave (mais leve e resistente à água), e, como a própria empresa afirmou no lançamento, “uma arma secreta na

“Não respondemos como indivíduos, respondemos como Nike. Mas isso não significa que não tratamos cada conversa como se estivéssemos falando de humano para humano.”

Wes Warfield¹³

entressola”, a Nike quebrou paradigmas no setor de calçados esportivos. Uma placa de carbono foi estrategicamente inserida na entressola, gerando, assim, uma sensação de propulsão que ajudava a aumentar a velocidade. Se não bastasse todo esse kit tecnológico, a empresa criou uma campanha de marketing fantástica para o lançamento do tênis: a *Breaking2*¹². Com o avanço técnico e o sucesso de crítica, a Associação Internacional de Federações de Atletismo (IAAF, na sigla em inglês), resolveu investigar se o tênis podia representar um *dopping* tecnológico. Vale ressaltar que o pedido de investigação partiu de atletas patrocinados por marcas concorrentes. No entanto, a conclusão foi negativa, e algumas empresas já estão incorporando esta tecnologia em seus calçados.

10

¹² *Breaking2* foi um projeto da Nike para quebrar a barreira de duas horas em uma maratona. Ela anunciou a ação em novembro de 2016, e montou uma equipe de três corredores de elite que treinaram para uma corrida privada. O evento foi realizado no autódromo de Monza, na Itália, em 6 de maio de 2017. Eliud Kipchoge não bateu a marca por incríveis 25 segundos. O tempo de menos de duas horas, contudo, foi alcançado em 12 e outubro de 2019 pelo próprio Kipchoge em um evento promovido pela empresa inglesa de produtos químicos Ineos.

¹³ Gerente de mídias sociais da Nike.

Conclusão

Ao ler o ótimo livro de Leonard Mlodinow *O andar do bêbado*, deparo-me com uma citação intrigante no capítulo 9: “De fato, nos últimos anos, os psicólogos descobriram que a capacidade de persistir diante de adversidades é um fator ao menos tão importante quanto o talento na busca por sucesso.” Digo intrigante porque, na carta anterior, falamos muito da resiliência do empreendedor que buscamos e como isso se mostra ainda mais importante em tempos de crise. Lembre-se de que na mesma carta, usamos uma frase de Winston Churchill para definirmos o sucesso, que vai ao encontro à tese supracitada: “O sucesso é ir de fracasso em fracasso sem perder o entusiasmo.” Leonard Mlodinow, no trecho acima, faz referência a um trabalho, de 2005, escrito por Peter Daskoch e intitulado *The Winning Edge*. O *paper* traz uma série de estudos que visam a quantificar o papel do esforço, da inteligência e de outras habilidades na obtenção do sucesso. Na esteira da “Regra de 10 anos”, estudos apontam que 25% das diferenças entre os indivíduos no desempenho no trabalho podem ser atribuídos ao seu QI. Fatores de personalidade, criatividade e sorte contribuem para os outros 75%. Esta teoria, por sinal, foi descrita por Malcolm Gladwell em seu best-seller *Fora de série: Outliers*.

Lewis Terman, psicólogo famoso que acompanhou um grupo de meninos talentosos desde a infância até a meia-idade, relatou que “a persistência na realização de fins” era um dos fatores que distinguiam os homens bem-sucedidos dos menos afortunados. Já em artigo elogiado na literatura que aborda a superdotação, o psicólogo educacional da Universidade de Connecticut Joseph Renzulli, diretor do centro nacional de pesquisa sobre superdotados e talentosos, argumentou que perseverança, resistência e trabalho duro são os três componentes essenciais daqueles que possuem capacidade mental significativamente acima da média.

Existem muitos estudos que também correlacionam perseverança com paixão pelo seu propósito. Sendo que em muitas ocasiões, não necessariamente a paixão vem antes do trabalho duro. Muitas vezes, os aspectos mais fascinantes de um tópico

só se tornam visíveis após imersão profunda. Em outras palavras, pessoas perseverantes acabam se tornando apaixonados pelos seus propósitos.

Para outros, a persistência pode surgir a partir do desejo de testar os seus limites. Para um atleta de resistência, o desafio de uma maratona ou um Ironman significa muito mais do que apenas uma corrida ou um triatlo. É uma representação de como a vida deve ser encarada, com foco, determinação, superação e muita resiliência. Lance Armstrong¹⁴ define bem este sentimento em sua biografia, onde explica que sua melhor qualidade não era andar de bicicleta, mas, sim, encontrar conforto no desconforto.

Seja sempre perseverante e nunca desista de seus sonhos. E não se esqueça: tempos de crise são propulsores reconhecidos de oportunidades inteligentes de negócio.

“Eu quero que você pense em mim sabendo que eu fico confortável estando totalmente desconfortável.”

David Goggins¹⁵

14 Lance Armstrong é um ex-ciclista norte-americano. Ficou famoso por ter vencido o Tour de France por sete vezes consecutivas – um recorde absoluto – entre 1999 e 2005. Foi pego, posteriormente, em um grande esquema de doping, sendo banido do esporte.

15 David Goggins é um corredor de ultramaratona dos Estados Unidos, ciclista de distâncias longas, triatleta, palestrante motivacional e autor. Ex-SEAL da Marinha dos Estados Unidos aposentado e ex-membro do Partido Tático do Controle Aéreo da Força Aérea, ele serviu na Guerra do Iraque. Único homem a completar o treinamento SEAL, Rangers e Controle Tático da Força Aérea. Completou a Hell Week três vezes, sendo que a última com o tornozelo quebrado.

fuse
capital

Rio de Janeiro
30 Junho 2020

ir@fuse.capital

"De empreendedores, para empreendedores"