O dia em que coloquei em prática os Axiomas de Zurique

Nunca pensei que iria falar isso, mas depois de trinta e seis anos, algumas coisas eu aprendi com as experiências que a vida me trouxe. Uma delas foi a vivência prática de Axiomas comentados em um livro que li, a muitos anos atrás, em minha adolescência (Os Axiomas de Zurique, Max Gunther, ed. Best Bussines).

Antes, preciso comentar algumas coisas: o livro trata sobre regras, princípios e experiências pessoais que banqueiros suíços desenvolveram e sintetizaram em doze axiomas. Tais pensamentos visam o controle emocional de uma pessoa no momento de um investimento financeiro, um projeto econômico, ou em um simples jogo de poker, por exemplo (aliás, o poker é um importante simulador de como desenvolver e controlar tais axiomas).

Começando minha história, meu pai sempre mexeu com vendas, representações, e as fazia em locais mais afastados dos grandes centros urbanos, como a região norte do país. Por volta de 2010 – para não sair no prejuízo em uma venda em que o comprador não teve como pagar - meu pai se obrigou a aceitar uma pequena chácara como forma de pagamento, em uma minúscula cidade do sul do Pará. Mesmo colocando-a à venda por vários meses, e com o preço bem abaixo do valor que foi recebido, não houve interessados. Foi um péssimo negócio.

Naquela época, eu trabalhava como corretor imobiliário em Curitiba e já tinha adquirido um pouco de experiência na área. Com o ocorrido com meu pai (e com o fato de ele estar idoso e doente), acabei indo pesquisar mais sobre a região onde estava o imóvel, com o intuito de vendê-lo. Visitei a região, levantei dados, conheci várias pessoas - fiz tudo o que foi possível fazer naquela situação. Com o trabalho de campo em mãos, acabei descobrindo que o local estava em grande crescimento imobiliário devido aos investimentos que empresas mineradoras estavam realizando ali e por toda a região do sul do Pará (o Brasil estava exportando muito naquela época e muito do que era vendido ao exterior era minério). Pessoas de boa parte do Brasil estavam buscando empregos por lá, nas empresas de minério, e isso tinha alavancado o mercado imobiliário, pois as cidades eram tão pequenas que não tinham onde acomodar tamanho aumento populacional. Assim, lembrei imediatamente dos dois primeiros axiomas: do risco e da ganância.

O axioma do risco refere-se a quanto uma pessoa consegue colocar em jogo, o quanto ela “aposta”, com o fim de obter um maior retorno – quanto maior o risco, maior o lucro. Já o da ganância vem logo atrás: com a possibilidade de ter um maior resultado, mesmo com um risco mais alto, a ganância inevitavelmente aumenta – este é um sentimento difícil de ser controlado, e a meu ver, é o mais importante de todos os doze. Como estava sedento para começar um negócio e meu pai tinha me dado total apoio (moral, pelo menos), peguei minhas economias, abracei o risco e fui morar lá no sul do Pará, planejando fazer um loteamento no terreno de meu pai.

Quando falo que “peguei minhas economias”, estou falando de dinheiro para fazer a viagem e me manter por alguns meses, nada além, e isso foi o primeiro risco que tive que contornar – precisaria buscar um investidor urgente. Para resolver tal situação, contratei uma empresa de engenharia para desenvolver um projeto de loteamento, e com este em mãos, vender a ideia a algum empresário local. Nessa parte, tive ajuda do meu pai, pois ele conhecia várias pessoas, o que facilitou muito. Após visitar vários comerciantes e empresários, um deles acabou gostando do que eu estava oferecendo e injetou o dinheiro necessário à boa parte dos investimentos primários. Pronto, o ponta pé inicial tinha sido dado. Eu estava no jogo.

Durante os anos em que fiquei lá – 2011 a 2014 - construí quase que a totalidade do empreendimento e realizei várias outras vendas (ganhei e perdi muito dinheiro), além de contornar vários outros problemas e riscos. Contudo, os últimos dois anos em que morei lá foram péssimos aos negócios (a economia estava em baixa, com todos os escândalos políticos, e o setor de mineração tinha diminuído a produção, resultando em várias pessoas sem emprego). Além disso tudo, comecei a questionar mais sobre o axioma da ganância – será que precisamos ter tanto dele? Acredito que com o passar dos anos, fui aprendendo a controlá-lo. Todo mundo tem de ter pelo menos um pouco de ganância para poder conquistar algo na vida, mas não é preciso tê-la com tamanha intensidade para se viver bem com sua família – esse foi o resultado de meu questionamento. Aliás, foi nesse período em que conheci minha esposa e comecei minha família. E foi por esta família que resolvi me desfazer do que tinha construído lá e retornar para minha casa em 2015.

Quando voltei a Curitiba, objetivava uma vida mais tranquila e melhor às pessoas ao meu redor. Viver em uma cidadezinha no sul do Pará, que praticamente não oferece à população uma estrutura de educação, de saúde, de transporte, entre tantas outras, não é fácil. Nesse momento, eu vi o quanto é importante o domínio dos axiomas, pois saber controlá-los é fundamental em situações como essas, de se largar tudo e começar praticamente do zero, para se ter melhor qualidade de vida. É claro que a minha escolha foi pessoal, muito subjetiva. Cada um tem que colocar na balança as suas prioridades e analisá-las. A meu ver, minha família estava em primeiro lugar.

Hoje, não sou mais o empresário que fui – tenho uma vida mais simples. Comecei uma nova faculdade (Cibersegurança), totalmente fora do meu “habitat”. Deposito muita esperança nela, pois é uma coisa que sempre tive atração; e tenho certeza de que ao final desta fase, mesmo com tantas dificuldades, conquistarei meus objetivos. Por fim, gostaria de relatar que cada um deve se conhecer, aprender com os erros e evoluir - desenvolver seus axiomas. Não há um certo ou errado, mas sim como aplicá-los e com qual intensidade aplicá-los.