
Il figa budget

Indice

IL FIGA-BUDGET.....	3
M.R.P. (MESTRUE RESPECT PLANNING).....	4
LA DIVERSIFICAZIONE DEL PORTAFOGLIO-FIGHE.....	4
LA FIGA-PIVOT.....	6
INDICATORI DI PERFORMANCE: PAYBACK, ROI, ROE	7
<i>Il Payback</i>	7
<i>Il ROI</i>	7
<i>Il ROE</i>	8
LA LEVA FINANZIARIA.....	8

IL FIGA-BUDGET

Un concetto da tenere sempre presente e che la figa ciuccia danaro: le lunghe (e spesso inutili) telefonate al cellulare, le cene offerte, il teatro, il cinema, gli aperitivi, i km percorsi, i regalini, ecc.

Quando si devono gestire molte fighe il problema è proprio la gestione delle risorse monetarie, cosa che risulta assai complicata soprattutto quando si ha La Figa in testa.

Pertanto la prima cosa da fare, quando si conosce una nuova figa e budgetarla.

Dopo qualche minuto di conversazione, quando tra te e te pensi "questa me la faccio!", è necessario attribuire immediatamente un budget all'intera l'operazione: "...questa figa vale 160.000 lire...", "...quest'altra figa vale 90.000 lire...", ecc.

Attenzione: in ambiente multfiga, un budget non deve influenzare l'altro, ossia nella formulazione di un nuovo budget si deve sempre ragionare in ipotesi di capacità di spesa complessiva illimitata.

Il budget deve essere parametrizzato sulla singola figa in oggetto.

Quando poi nel corso dell'operazione le spese occorse raggiungono l'importo allocato a budget, si deve subitaneamente abbandonare il progetto.

L'aspetto fondamentale del Figa-budget è che si deve abbandonare il progetto sia, che non te l'abbia ancora data sia che si abbia già avuto la pagnotta n volte.

Nel primo caso la giustificazione è evidente: è inutile gettar via ulteriori danari in un progetto che si è rivelato troppo impegnativo.

E' tuttavia soprattutto nel secondo caso che il Figa-budget si rivela di estrema utilità.

E' proprio nel secondo caso infatti che la figa diventa economicamente pericolosa: le spese diventano incontrollabili (telefonate in fascia alta per fissare folli appuntamenti, corse in macchina e pedaggi autostradali per trapanarla il prima possibile, biglietti del cinema sprecati poiché si esce a meta film con la verga in tiro, ecc.).

Per la gestione del multfiga e di notevole aiuto l'utilizzo di un foglio elettronico (ad es.: Excel).

Sulle colonne si inseriscono i nomi delle poverette e nella prima riga l'importo allocato a budget.

Sulle righe successive si registrano tutte le spese sostenute: cene, cinema, regalini, telefonate, benzina, ecc.

Per avere la certezza di evitare di sfiorare erroneamente il budget, il foglio elettronico deve essere arricchito di una semplice funzionalità macro che elimina l'intera colonna quando la sommatoria sulle righe raggiunge il budget inserito nella seconda riga.

Interessanti sono le applicazioni offerte dalle nuove tecnologie: con i nuovi cellulari dotati di porta ad infrarossi è possibile programmare la macro in modo tale che, oltre ad eliminare la colonna, si cancelli anche il numero di telefono della figa dalla rubrica del proprio cellulare.

Va da se che l'abilità consiste proprio nel passarsi allo spiedo la poveretta prima di sfiorare il budget.

Nota: il Figa-budget è particolarmente utile quando la figa è una barista o addirittura una commessa.

In questi casi infatti il tacchinaggio si risolve - purtroppo - con l'andarla a trovare sul lavoro e inevitabilmente comprare qualcosa.

Finché si tratta di caffè o di cazzatine va ancora bene, tuttavia la situazione diviene critica quando la poveretta fa la commessa in un negozio di abiti, occhiali da sole, ecc.

M.R.P. (MESTRUE RESPECT PLANNING)

Premessa: questo strumento gestionale è utilizzabile solo con le fighe già "conosciute".

Quando si opera in ambiente multيفا, con $n > 7$, l'attività più complessa è la schedulazione degli appuntamenti, essendo purtroppo solo 7 le sere che la settimana ci concede.

Solitamente per evitare di rendere troppo evidente che una figa la frequenti solo per La Figa, si deve progettare un "cammino" di appuntamenti, in modo da raggiungere l'obiettivo finale, ossia fottere, con gradualità.

La procedura standard di approvvigionamento sesso prevede:

step1 - la chiami al cellulare e fai un po' lo splendido

step2 - la inviti a cena fuori in cui si discorre di cose interessanti (?)

step3 - la volta dopo la porti a teatro

step4 - la terza volta la inviti a cena a casa tua così te la passi e ripassi per benino.

La procedura appena descritta è la versione standard, in quanto nella variegata realtà si affronta, ad esempio, la figa che prima di mollartela necessita di tre step cena-cena-cinema, c'è invece quella che necessita di 5 step cena-cinema-cena-domenica.a.vetrine-cena.

E questo avviene ciclicamente con una periodicità quasi certa ed oggettiva.

E' possibile pertanto affermare che ogni figa ha un suo specifico "lead-time to fuck", determinato dalle volte che esce con te prima di fartela riannusare.

Il rischio concreto ed effettivo è di avviare tutta la procedura sopra descritta per poi arrivare al punto della cena a casa tua che lei ha il marchese: epporcozzio !!!.

Il danno causato dal dispendio di tempo e danaro per tutti gli appuntamenti intermedi e di notevole entità, soprattutto in ambiente di multيفا ove il tempo e la risorsa più critica.

Si pensi infatti all'indubbio vantaggio di aver oculatamente avviato la procedura di approvvigionamento con una figa alternativa che alla fine non presenti il puzzolenteo sconveniente.

E' assolutamente necessario pertanto conoscere i giorni del Mestruo di tutto il parco fighe di riferimento, nonché i loro specifici "lead-time to fuck".

In tal maniera è possibile definire l'M.R.P.(Mestruo Respect Planning) di ogni poveretta, del tutto simile a quello utilizzato per la schedulazione della produzione.

Il risultato finale in forma grafica si presenta come un unico Gantt che indichi chiaramente con quale tempistica rifarsi vivi con ogni singola figa, al fine di evitare di concludere il ciclo di appuntamenti trovandosi una bella bustina da te quando le infili la mano nelle mutandine.

L' M.R.P. consente di operare in ambiente multيفا in un'ottica di ottimizzazione dei tempi di intervento ed eliminazione di fermi, garantendo così la propria massimalizzazione delle ciuppate.

LA DIVERSIFICAZIONE DEL PORTAFOGLIO-FIGHE

Per ottenere La Figa, ogni figa deve essere coltivata, devi andarla a trovare, non deve essere mai trascurata, ci devi ogni tanto parlare affinché il rapporto cresca, proprio come si fa con le piante.

Come ho già avuto modo di evidenziare, operando in ambiente di multيفا la risorsa più critica è il tempo, tempo da dedicare alla implementazione del rapporto nonché al successivo mantenimento.

Implementazione e mantenimento richiedono entrambi una continua ed ininterrotta somministrazione di piccole dosi di se stessi (es: se è una barista ogni tanto vai a prendere il caffè da lei; se è una che le piace il cinema ogni tanto la porti a vedere qualcosa (NB: sempre di tuo gradimento), eccetera).

E' evidente che, trovandosi in una situazione di multيفا, non ci si può esimere dall'utilizzare tutto il proprio tempo libero e talvolta anche parte di quello lavorativo.

I rischi da evitare sono sostanzialmente due.

Il primo rischio è la mancata saturazione delle proprie ore: non deve mai accadere di trovarsi inapplicati, sprecando tempo prezioso che si dovrebbe invece dedicare a qualche poveretta.

In situazione di multيفا capita che passino molti giorni prima che tu riesca a trovare il tempo per andare a ritrovare/riuscire con una figa.

Pertanto è inammissibile sprecare il proprio tempo inapplicati su nessun progetto.

Il secondo rischio è la cannibalizzazione delle fighe: non deve mai accadere di aprire due progetti con le stesse caratteristiche che andrebbero sicuramente a sovrapporsi.

Si consideri l'esempio di due commesse di due negozi diversi di abbigliamento: in questo caso, infatti, ci si trova nella situazione che sono, ad esempio, le 19.00 e sei indeciso a quale negozio volgere la prora.

In ogni caso andando in un negozio si trascura la commessa dell'altro negozio.

Il rischio è quello di dimezzare la frequenza di dosaggio della propria persona, con il concreto pericolo di perdere il controllo del progetto.

Ne segue che l'approccio vincente va ricercato nella diversificazione del Portafoglio-Fighe.

La diversificazione deve essere accuratamente studiata in modo tale da evitare la cannibalizzazione delle fighe e la non saturazione delle proprie ore.

Si deve diversificare tenendo presente la tipologia di figa (barista, commessa, ...), la sua territorialità (Milano, Bernalda, ...) e la fascia oraria di godimento (mezzogiorno, sera, ...).

Il procedimento da seguire per la formulazione ottima del proprio Portafoglio-Fighe deve partire da una attenta analisi della propria settimana.

Si deve stilare la lista delle proprie attività settimanali e successivamente per ogni attività si colloca il nominativo di una poveretta.

In tal maniera si ha la certezza di avere una ed una sola figa per ogni occasione.

Esempi: la figa del bar per la colazione quando vai nella parte est della provincia, la figa del bar per la colazione quando vai nella parte ovest della provincia, la figa della trattoria del tal paese (per quando ci si trova in tal paese), la figa per l'aperitivo serale, la figa che stacca alle 19.30, la figa che stacca alle 20.00, la figa ancora studentessa che quando hai un pomeriggio libero dal lavoro chiami sicuramente lei, la figa che fa la cassiera al supermercato, la figa che quando ha la casa libera ti fa la torta la domenica pomeriggio (Nb: la ciulata di domenica pomeriggio è il nirvana assoluto del multيفا), la figa per il concerto di Tonino Carotone, la figa per il cinema, la figa per l'aperitivo, la figa per il teatro brillante, la figa per il teatro impegnato, la figa per andare alla Scala, la figa per l'Yguana, la figa commessa per quando fai la vasca in Via Montenapoleone, la figa per l'arena, la figa per la Festa de l'Unita, la figa per quando compri il grip per la racchetta, la figa per la sagra del risotto, la figa per fare il giro delle librerie quando devi regalare un libro, la figa per uscire a cena in trattoria, la figa per quando hai voglia di cenare a casa, la figa da videocassetta sul divano, la figa per andare sul lago, la figa per andare a prendere il sole due orette all'Idroscalo la figa per andare a sciare, la figa per fare un giro in vespa, eccetera eccetera eccetera.

La situazione del proprio portafoglio-fighe può essere utilmente visualizzata in forma grafica su in piano cartesiano che presenti sulle ascisse le fasi della settimana e sulle ordinate il nome delle poverette.

Tracciando un punto sull'intersezione tra il nome della poveretta ed il momento della settimana in cui ci si connette, si può fotografare la varianza del proprio portafoglio-fighe rispetto la situazione ideale rettilineiforme.

LA FIGA-PIVOT

Il concetto di figa-pivot si applica come risolutivo nel caso in cui non si riesca a saturare la propria capacità oraria giornaliera su progetti di Figa.

La mancata saturazione può avvenire nel caso in cui non si riesca a mantenere, nel tempo, una corretta diversificazione del Portafoglio-Fighe, oppure nel caso in cui una figa inaspettatamente si renda indisponibile per una attività che tu avevi già dato come certa e schedulata, e quindi rischi di rimanere inapplicato per tutta la sera.

Questo secondo caso si avvera frequentemente proprio qualora la diversificazione del portafoglio-fighe è stata ottimizzata all'estremo, rendendo l'intero sistema rischiosamente fragile. Pertanto per contrastare tale rischio è necessario mantenere nel proprio parco fighe una figa-pivot.

La figa-pivot è quella poveretta che ha talmente voglia di cazzo che si rende disponibile in qualsiasi momento tu la chiami, per qualsiasi profilo di serata, anche se è da secoli che non ti fai più vivo.

L'utilizzo della figa-pivot si rivela essere di grande utilità soprattutto in situazioni estreme, ad esempio: - quando sono le 20.45 e non hai ancora pianificato la serata perché hai aperitivizzato lungo con gli amici, - quando alle 21.05 inaspettatamente ti telefona la figa titolare della serata dicendo che suo fratello ha preso la macchina e pertanto non può uscire (e ovviamente tu non hai nessuna voglia di andarla a prendere per poi doverla riaccompagnare - NB: riaccompagnare a casa una figa dopo che te la sei passata di cazzuola e la cosa più noiosa e discorsivamente perditempo che esista: e molto meglio che se ne vada da casa tua in piena autonomia, inoltre ci si guadagna almeno 2 belle ore di sonno) - quando hai intenzione di andare a teatro a vedere una cosa che sai a priori che fa schifo e ti dispiace costringere una poveretta ad assistere alla rappresentazione, anche perché se ne può avere a male con il rischio che poi non te la dia, ritenendoti un deficiente che l'hai portata a teatro anziché al cinema a vedere "Vacanze di Natale 2000".

In questi casi la figa-pivot, denominata anche figa interstiziale, si inserisce nei buchi lasciati liberi dalle altre fighe, garantendoti la saturazione delle ore e il proseguo della settimana senza soluzione di continuità sessuale.

Per operare in regime di certezza assoluta e fondamentale essere sempre dotati di non meno di 2 fighe-pivot: nel caso accidentale che una non si renda disponibile entro i 10 minuti dalla chiamata, ci si rivolge alla seconda.

Proprio perché la figa-pivot è investita di un ruolo strategico che trova la sua funzionalità nel tempismo della chiamata/disponibilità, la scelta della figa da adibire a tal ruolo deve essere condotta oggettivamente, sulla base della capacità di ricezione di campo del suo cellulare.

Nota: l'aspetto piacevole della figa-pivot risiede nel fatto, constatato nella pratica, che spesso la poveretta, essendo solitamente una troia ninfomane che ci sta sempre, è specializzata in una personale pratica che le dà particolare piacere, ad esempio: il pompino con ingoio, la masturbazione con vegetale (carota, cetriolo, ...), il sesso anale, l'amplesso culinario, ecc...).

Pertanto oltre che risolverti una serata che altrimenti andrebbe perduta, la serata stessa si confeziona spesso in maniera molto simpatica.

INDICATORI DI PERFORMANCE: PAYBACK, ROI, ROE

Quando ci si trova di fronte ad un parco fighe eccessivamente numeroso, è bene dotarsi di strumenti oggettivi di valutazione delle poverette, in modo da potere operare in condizioni di soggettività limitata.

Gli strumenti più semplici sono il Payback, il ROI ed il ROE, ognuno dei quali evidenzia uno specifico aspetto della figa in oggetto.

Tali parametri sono di fatto degli indicatori di tipo consuntivo, ossia sono rilevabili solo dopo aver castigato la passera.

Tuttavia la loro costante misurazione consente di sviluppare delle personali doti di tipo previsionale, che possono rivelarsi utili qualora ci si trovi costretti ad operare delle drastiche scelte di aborto progetto in caso di sovrasaturazione della capacità tacchinatoria.

Il Payback

Il Payback indica il periodo di tempo che intercorre dal momento t_1 in cui hai deciso di farti la figa al momento t_2 in cui lei ti molla la prugnotta.

Attenzione: come unità di misura è preferibile utilizzare le ore e non i giorni, in quanto la realtà - che supera di molto la fantasia - ci pone di fronte a fighe con Payback anche di sole 3 ore.

Il Payback è certamente lo strumento più grezzo in quanto non considera la qualità della ciuppata, né gli sforzi condotti per il l'ottenimento della topa.

Tuttavia è di grandissima utilità come parametro previsionale, quando si deve decidere se avviare un progetto.

Per quanto detto sopra e possibile, quando si conosce una nuova figa stimare il suo Payback.

Tale capacità previsionale è nel maschio più diffusa di quanto non si pensi (è il classico "...con quella lì...massa fadiga !!!").

Generalmente, operando in ambiente multifiga, sono decisamente da preferire le fighe con payback minore.

Il ROI

Il ROI (Return On Investment) tende a misurare la qualità della prestazione sessuale offerta a fronte degli investimenti di tempo o danaro fatti.

Ad esempio: se porti fuori a cena una poveretta pagando il conto, e durante la cena le fai un regalino (tipo un libro di cui la volta prima si era accennato), prima di cena hai comprato in una farmacia aperta per turno i preservativi pagando il sovrapprezzo per l'apertura post-orario, e inoltre, per ottenere l'appuntamento, hai passato precedentemente due ore al cellulare, e quella sera che era l'unica per lei libera davano a teatro una cosa imperdibile a cui ha dovuto tuo malgrado rinunciare... dopo tutto questo non ci si può certo accontentare di una semplice sega "...perché, sai, non ci conosciamo ancora bene..." !!! Sarebbe una profonda ed esecrabile ingiustizia ! Questa brutta figa ha un ROI decisamente basso.

Viceversa c'è quella figa che già la prima sera, dopo che l'hai portata a vedere il film che volevi tu, facendole pagare pure il biglietto, questa ti dà il culo e poi te lo succhia che ti trovi i coglioni sotto vuoto.

Questa seconda poveretta invece ha un buon ROI, migliorabile, ma abbastanza elevato.

Il ROE (Return On Equity) misura il ritorno del capitale proprio, inteso come capitale sentimentale.

Il ROE è molto simile al ROI, tuttavia è di più rara applicazione, in quanto la differenza tra i due indicatori risiede nell'applicabilità in relazione alla figa di riferimento.

Il ROE si applica alle fighe su cui si fanno progetti "seri", ossia a quelle fighe di cui ci si sta per innamorare.

Al numeratore anziché computare la qualità del rapporto meramente sessuale, si deve porre il feeling-back che la figa ti ritorna a fronte di investimenti sentimentali condotti.

Ad esempio una notte passata a pensarla, ciulare un'altra ma pensare a lei e cose di questo genere indicano che la figa in oggetto tende ad avere un buon ROE.

È interessante notare come nella realtà capiti di conoscere nuove fighe e a priori stimare su di esse un ROE alto e contemporaneamente un ROI basso.

Per non fare confusione tra i due indicatori si può prendere a riferimento la seguente legge di natura empirica: se quando pensi alla poveretta la prima cosa che ti viene in mente è quella di portarla venerdì sera a pattinare a Boscohiesanuova allora significa che ha un ROE elevato ed un ROI basso, se invece ti capita spesso di pensare di sborrrarle in faccia, allora significa che ha un ROI elevato ed un ROE basso.

LA LEVA FINANZIARIA

Talvolta capita di rendersi conto che il progetto su cui si sta lavorando non viene portato a casa, cioè la figa fa la difficile, se la tira più del previsto ma soprattutto più del dovuto e probabilmente la prossima volta che la chiamerai non vorrà uscire, tirando fuori una delle sue scuse a magazzino.

In questi casi è opportuno vincolare la figa, ossia obbligarla ad uscire ancora una volta con te, in modo da avere un'ulteriore chance, che verrà vissuta con un approccio del tipo "o-la-va-o-la-spacca".

Il metodo più sicuro per far sentire una poveretta in obbligo ad uscire con te è la Leva Finanziaria, che consiste nel far pagare a lei qualsiasi cosa si stia facendo o si abbia intenzione di fare.

Qualche semplice esempio: farsi pagare il cinema mostrando che hai solo una banconota da 100.000 lire; farsi pagare la pizza dicendo che hai lasciato il portafoglio in macchina, tanto sai che poi in macchina non le darai i soldi perché la tiriterà patetica del "tieni / no dai me li darai / no guarda tieni / lascia ho detto lascia" verrà abilmente conclusa al punto che tocca a te dire "tieni" e invece dirai "ok, la prossima volta offro io".

In questa maniera la poveretta, che già è orgogliosa al punto da tirarsela, si trova in una situazione di credito e vorrà certamente uscire nuovamente per pareggiare i conti.

La volta successiva che si esce, sapendo ormai che è una brutta suora che se la tira, la serata dovrà essere pianificata in modo da trovarsi nelle condizioni di provarci prima di spendere danari di tasca propria (es.: passeggiata serale sul lago), trattandosi oggettivamente di investimenti ad alto rischio di non redditività.

Questo strumento gestionale, se sapientemente utilizzato, è di notevole interesse in quanto duce la situazione a proprio vantaggio in ogni caso: se lei ci sta, avete ottenuto ciò a cui ambivate; se lei non ci sta, ci avete guadagnato il cinema o la pizza della volta precedente.

Nota 1: Qualora vi risulti eticamente difficile il non tirar fuori il portafoglio di fronte ad una cassa, la Leva Finanziaria può essere attuata anche con oggetti di natura non monetaria ma

affettiva, ad esempio: una cassetta difficile da reperire che lei ha e glie la chiedi a prestito per poterla duplicare (anche se in realtà non te ne frega niente); un suo libro (meglio se di quelli sottolineati) a cui fai finta di essere interessato, ecc.

Funziona anche con cose molto più banali tipo un ombrello che tu non hai mai.

Per recuperare l'oggetto la poveretta è costretta ad accettare un tuo nuovo invito.

Nota 2: Attenzione a non commettere il grave errore di trovarsi nella situazione di figa-che-se-la-tira e invece di attuare la potente Leva Finanziaria si utilizza un altro strumento gestionale quale l'Indebitamento Produttivo, che si è ormai rivelato altamente obsoleto e inefficace.

L'Indebitamento Produttivo trovava larga applicazione soprattutto negli anni 60 e, nella nostra epoca, trova una qualche applicazione efficace solo tra i diciannovesimi che ci provano con le fighette sedicenni.

L'Indebitamento Produttivo è in pratica l'opposto della Leva Finanziaria e consiste nel fatto di elevare il tasso della propria spesa qualora si rilevi che la figa non molli la pagnotta, ad esempio offrendole la cena in un ristorantino molto carino ma molto costoso; invitandola a trascorrere una giornata a Venezia, imprestandogli il proprio cellulare per telefonare alle sue amiche, eccetera.

Il ragionamento erroneo che si conduce è del tipo: io le faccio vedere quanto generoso sono e poi lei fa la generosa e me la mostra.

Questo ragionamento poteva funzionare solo negli anni 60 o appunto tra tardo adolescenziali neopatentati.

Oggi giorno infatti per quanto ci si dimostri generosi e capaci di spesa, la figa in questione è già stata sicuramente oggetto di generosità ben superiori delle vostre, da parte di qualche altro povero imbecille prima di voi, e pertanto se ha deciso di non mollarvela non sarà certo il conto del ristorante a farle cambiare idea.