Fechado para balanço

Publicado por Fabricio Stefani Peruzzo em 25.12.2009 às 06:50 em Dr. Money, Economia e Negócios



3
tweets
retweet

Em setembro de 2008 escrevi meu primeiro artigo aqui no PdH. Faz pouco mais de um ano, mas para mim parece uma eternidade.

Não imaginava como seria minha participação futura no site, então fui simplesmente escrevendo artigos que ilustravam como eu mesmo vinha investindo meu dinheiro, além de sugestões práticas (mesmo que às vezes fora do *mainstream*), atitudes e comportamentos que me ajudaram a atingir meus objetivos financeiros pessoais.

Dr. Money, fechado para balanço

Você certamente já viu o aviso de "fechado para balanço" na sua loja preferida. Normalmente fazem isso na última semana do ano, entre Natal e Ano Novo, ou então na primeira semana de janeiro. O motivo de fazerem isso é muito simples: durante o ano, com o dia a dia das vendas, das encomendas, das entregas, não há como parar e examinar como andam as coisas com uma visão mais distante. O mundo gira rápido, **tudo é para ontem**.

Na nossa vida pessoal costuma acontecer a mesma coisa; vamos vivendo um dia após o outro, sem nunca parar para verificar se o rumo que estamos tomando é o que nos levará onde queremos chegar. Muitas vezes não paramos nem mesmo para pensar na questão mais relevante: onde queremos chegar?



Créditos: Graham Leggett

Há um ditado famoso entre os administradores que diz que **"O que não se mede, não cresce"**. Isso é válido tanto para as empresas quanto para nossa vida pessoal.

Vamos então fazer uma pequena pausa neste final de ano e avaliar o que temos feito, para onde estamos caminhando e, principalmente, onde queremos chegar. Esta reflexão é válida em todas as áreas de sua vida. Naturalmente, por ser o Dr. Money, vou focar um pouco mais na área das finanças.

Dependendo do seu estilo pessoal, você pode fazer esta avaliação utilizando planilhas, listando as coisas boas e ruins que lhe aconteceram e o que você aprendeu com elas, ou simplesmente escrevendo como foi seu ano e como você gostaria que fosse o próximo.

Ao tratar do ano seguinte, lembre das ações necessárias para obter os resultados que você busca. Por exemplo, se 2010 for o ano em que você decidiu ser o início da busca por um apartamento, identifique as ações reais que você fará em relação a isto, seja abrindo uma conta de investimento para guardar dinheiro todos os meses, adquirir um consórcio, ou, se tiver muita pressa e não se preocupar em pagar duas ou três vezes o valor do imóvel no final, fazer um financiamento. Tudo é válido, desde que você saiba o porquê do que faz.

Para lhe ajudar um pouco mais, deixo a seguir um pequeno exemplo pessoal, meu balanço 2009 e planejamento 2010.

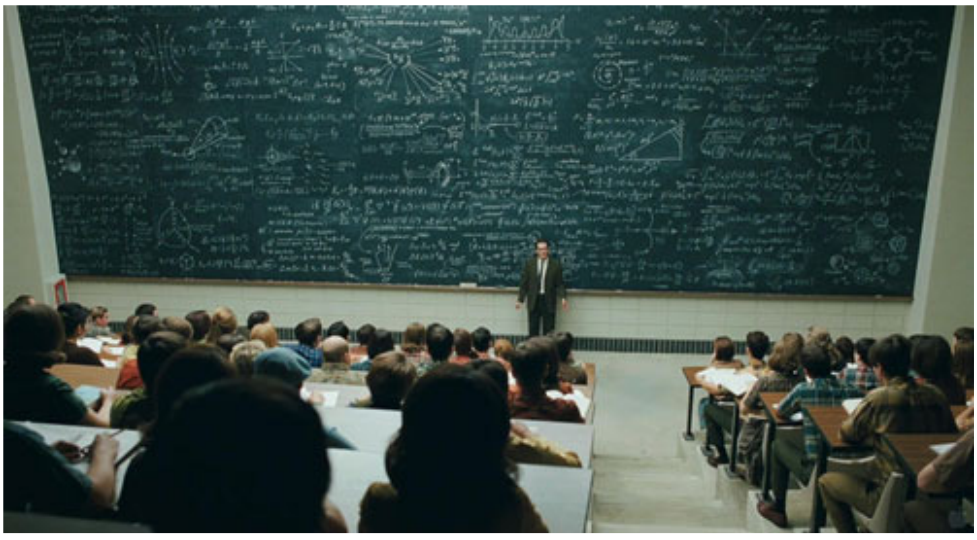
Coluna no PapodeHomem

Em 2009 escrevi aproximadamente um artigo por mês até setembro, depois saí em longas férias e a corrida na volta, junto com a falta de planejamento prévio, fizeram com que não escrevesse mais até agora. Esses artigos nasceram de conversas no meu dia a dia, de discussões com amigos e de sugestões de leitores. Não foram planejados com antecedência.

Em 2010 as coisas serão bem diferentes, e este texto é ao mesmo tempo um planejamento e um comprometimento público :-)

O PapodeHomem cresceu, está cada vez mais profissional, trazendo conteúdo relevante para formar homens melhores. Entre o Natal e o Ano Novo farei a programação de textos para todo o ano. Em janeiro e fevereiro, espere artigos quinzenais. A partir de março, **nos veremos todas as semanas.**

Ainda não decidi como será exatamente, tenho algumas ideias a discutir com os editores do site. Pensei em deixar uma semana do mês aberta para perguntas dos leitores. Uma das ideias é sugerir um tema e usar os comentários como uma espécie de debate sobre o assunto. Resta a questão: **sobre o que você quer conversar?**



“Pessoal, listei algumas formas de ganhar dinheiro. Quais vocês querem aprofundar?”

Minhas empresas

Até 2008 participei ativamente da operação diária de diversas empresas em que ainda sou ou que fui sócio. Em 2009 deixei algumas das que me tomavam mais tempo e cortei radicalmente a dedicação nas outras que permaneci como sócio. Todo meu foco foi direcionado à empresa de investimento em consórcios.

O resultado foi um **crescimento de mais de 800%** ao longo do ano, além da ampliação do negócio para abranger de forma completa o investimento em imóveis, fechando um ciclo e entregando aos meus clientes a solução completa.

Esse foco e a cadeia de relacionamentos profissionais daí nascida projetam um crescimento ainda maior para 2010. Para lembrar durante o ano: **foco no negócio.**

Como foi seu 2009? Como será seu 2010?

Agora é a sua vez. Como foi seu ano atual e como será o próximo?

Use o espaço dos comentários para compartilhar seu balanço 2009 e seu planejamento 2010.

Abraço e sucesso no ano que inicia!