

De trader a Trader

Profundizando en la
mente del inversor

Prólogo de Gonzalo Germán



Jordi Grau
Luis David Pérez



Enneatrading

■ Por qué es tan importante cuidar la salud mental del inversor o trader?



Los datos emitidos por los bróker aseguran que aproximadamente el 80% de los traders e inversores son perdedores. Es un dato escalofriante. Quien se ha aventurado en alguna ocasión a comprometer su capital en los mercados financieros es consciente de lo importante que es tener un equilibrio emocional para tomar las decisiones más convenientes.

Este ensayo está escrito para todos aquellos que han decidido abordar sus problemas emocionales a la hora de operar. En sus páginas profundizamos en lo que sucede en la psique de todo inversor y analizamos los aspectos que la industria del trading quiere eludir.

El trader debe abordar sus fantasmas internos si quiere sobrevivir en la lucha por lograr beneficios de la bolsa. Entre sus páginas podrá descubrir buena parte de los condicionantes que provocan que una operación tras otra siga saboteándose y minando no solo su cuenta de trading, sino su moral.

"Este libro desgrana con transparencia y naturalidad los vaivenes emocionales a los que un trader está expuesto. Y, por supuesto, indaga en cómo afrontarlos para salir victorioso."

Ioannis Kantartzis · Socio y editor jefe, TRADERS' magazine

"Como inversor a largo plazo, considero que la gestión emocional es un común denominador en cualquier inversión y, además, muy importante. Esta lectura favorece la comprensión de los problemas emocionales del inversor e invita a trabajar en ellos."

David Giner · Factoría de activos



DE TRADER A TRADER

PROFUNDIZANDO EN LA MENTE DEL INVERSOR

JORDI GRAU – LUIS DAVID PÉREZ



Título: De trader a trader. Profundizando en la mente del inversor.

De los textos;

© 2019, Jordi Grau

© 2019, Luis David Pérez

Diseño de cubierta;

© Conrad Rius – www.conradrius.com

1ª edición: Marzo, 2019

ISBN: 978-8409095209

Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o cómo en cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del Copyright. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

Más libros de los autores en: www.enneatrading.com

Solicitud de información, reseñas, bibliotecas y demás: info@enneatrading.com

Contenido

1. [Créditos](#)
2. [Sinopsis](#)
3. [Prólogo](#)
4. [1. Bienvenidos al mundo del trading](#)
5. [¿Por dónde empiezo?](#)
6. [El cuento del trader japonés](#)
7. [Buenas intenciones tras las vacaciones](#)
8. [Gracias a las inversiones, yo](#)
9. [Buscando mi sitio](#)
10. [2. En búsqueda del sistema ideal](#)
11. [Chimpancé: el nuevo sistema operativo](#)
12. [El copy & paste](#)
13. [Solo ante las pantallas](#)
14. [¿Dejas correr el sistema?](#)
15. [3. La relación del trading con el azar](#)
16. [Ludopatía vs. trading](#)
17. [El mercado nunca tiene razón](#)
18. [El cuatro de bastos en las inversiones](#)
19. [4. Cuando todo va mal](#)
20. [Un mal día de operativa](#)
21. [Un stop más y lo dejo para siempre](#)
22. [¿Por qué me parece que siempre pierdo?](#)
23. [La hostia del trader en un Fórmula 1](#)
24. [5. Descuidos y equivocaciones](#)
25. [Los apegos de un operador de bolsa](#)
26. [¿Esto es un negocio?](#)
27. [¿Me dejo influenciar en los mercados?](#)
28. [¿Audito mi desempeño correctamente?](#)
29. [Los talones de Aquiles](#)
30. [6. Las preguntas existenciales](#)
31. [¿Todos los traders pueden vivir de esto?](#)
32. [¿Tengo complejos formativos?](#)
33. [¿Dudas operando?](#)
34. [¿Eres un auténtico solitario?](#)
35. [7. Cuando es necesario tomar perspectiva de la operativa](#)

36. [Coger perspectiva](#)
37. [¿Estás empachado?](#)
38. [La chupacuenta](#)
39. [El Vía Crucis del inversor](#)
40. [8. Conviviendo con nuestro amigo; el ego](#)
41. [El ego me arrebató 600\\$](#)
42. [Los nueve objetivos](#)
43. [Epílogo](#)
44. [Agradecimientos](#)
45. [Cartas al trader](#)
46. [Buscando mi esencia](#)

¿Por qué es tan importante cuidar la salud mental del inversor o trader?

Los datos emitidos por los bróker aseguran que aproximadamente el 80% de los traders e inversores son perdedores. Es un dato escalofriante. Quien se ha aventurado en alguna ocasión a comprometer su capital en los mercados financieros es consciente de lo importante que es tener un equilibrio emocional para tomar las decisiones más convenientes.

Este ensayo está escrito para todos aquellos que han decidido abordar sus problemas emocionales a la hora de operar. En sus páginas profundizamos en lo que sucede en la psique de todo inversor y analizamos los aspectos que la industria del trading quiere eludir. Compuesto por 31 artículos escritos desde la experiencia de sus autores y con la sincera intención de despertar la conciencia del lector.

El trader debe abordar sus fantasmas internos si quiere sobrevivir en la lucha por lograr beneficios de la bolsa. Entre sus páginas podrá descubrir buena parte de los condicionantes que provocan que una operación tras otra siga saboteándose y minando no solo su cuenta de trading, sino su moral. El principal objetivo es que se cuestione cómo mejorar el aspecto psicológico para lograr abordar sus inversiones de una forma más eficiente.

PRÓLOGO

Este libro que tienes entre tus manos complementa al volumen anterior titulado *Cartas al Trader*. Tiene toda la credibilidad del mundo porque es una correspondencia escrita por Jordi Grau y Luis David Pérez que han puesto en su redacción toda su experiencia en este apasionante mundo del trading y de las inversiones financieras, pero también todo su cariño, su tiempo, su interés y su vocación.

Bajo el subtítulo *Profundizando en la mente del inversor*, Jordi y Luis David van desgranando los aspectos más básicos, esenciales y necesarios de la gestión emocional. Como ellos bien dicen es sin duda uno de los ingredientes necesarios que cualquier trader y aprendiz de inversor no debe nunca olvidarse de usar y, sobre todo, de saber cómo usarlo a la hora de intentar *cocinar* sus propias recetas. Recalcan precisamente que, si no queremos que el mercado nos coma a nosotros, hemos de obligarnos a aprender a controlar nuestra propia mente (nuestra propia personalidad y nuestro propio eneatispo en palabras de los autores).

Y han recopilado esta colección de misivas de un modo directo, ameno y emocionante, para que, si bien muchos traders podrán identificarse con todas y cada una de las que componen esta obra, está tan bien redactada que logra su objetivo: que cada lector realmente perciba que él es el único destinatario de cada carta.

Como expertos que son en dicho tema, tanto en su página web, como en sus redes sociales y en sus obras anteriores, tanto a nivel individual como colectivamente, inciden de un modo sabio en todos estos aspectos tan esenciales en todo plan y sistema de trading que se precie. Lo explican de un modo accesible para todo el mundo a través de cuentos, reflexiones, certeras preguntas, ejemplos reales, parábolas, recomendaciones prácticas y epístolas llenas de mensajes claros y directos, para que cada lector y cada trader pueda asimilar todo este preciado contenido y así llevarlo a la práctica y hacerlo suyo.

En esta obra podrás conocer la historia de traders como Carmen y como Cristina, por ejemplo. Seguro que podrás identificarte en ocasiones con su comportamiento, pero también aprender, como hicieron ellas, sobre la

importancia del autocontrol y de oír nuestra propia voz interior.

Leyéndolo, no solamente te familiarizarás de modo ameno con muchos conceptos teóricos, sino que asumirás que el trading, como en cualquier actividad, negocio o afición que requiera tiempo, esfuerzo y dedicación, va a exigir lo mejor de nosotros mismos. Además, habremos de caminar y caminar mucho hasta lograr acercarnos a nuestra meta. Durante ese viaje aprenderemos no solamente de números y de gráficos, sino de nosotros mismos. Por supuesto, hemos de aceptar que esos cambios, si aprendemos de ellos y de nuestros errores, nos servirán para impulsarnos hacia adelante.

A veces será necesario detenernos para volver con buenas intenciones, el espíritu redoblado y sabiendo tomar una nueva perspectiva de las cosas.

Jordi y Luis David nos cuentan que asumiendo que no hay ningún sistema de trading mágico o perfecto, hemos de esforzarnos en buscar el que más se adapte a nosotros y hacerlo nuestro. Solo de esta forma nos obligaremos a respetarlo sin limitarnos a imitar ni dejarnos influir negativamente por nada ni por nadie.

Por supuesto, como buenos traders y buenos profesionales que son ambos autores, nos explican en repetidas ocasiones que invirtiendo y operando se debe intentar buscar tener resultados, no tener razón y que en lugar de echar la culpa siempre a la buena o a la mala suerte, o al puro azar, tenemos que procurar trabajar el doble y redoblar esfuerzos en corregir nuestros desaciertos, nuestros malos hábitos y nuestros puntos débiles. Toda la implicación irá encaminada en no decaer en los momentos más difíciles y en los baches de nuestro negocio, de nuestra empresa y de nuestro viaje en los mercados financieros.

No rehúyen que el trading es una actividad compleja y más individualista de lo que se suele pensar, en la que al fin y al cabo vamos a tener que tomar decisiones por nuestra propia cuenta y que es a nosotros mismos a los que tenemos que rendirnos cuentas para que nunca se nos vaya la cosa de las manos.

Como precisamente es una de las grandes especialidades que dominan tanto Jordi como Luis David, hablan ampliamente sobre el ego, la avaricia, la codicia, la impaciencia, la necesidad de formarse, de aprender y de aprendernos sobre la importancia de saber hacerse las preguntas oportunas para buscar las respuestas que anhelamos y, en definitiva, sobre la vital necesidad de controlar nuestras emociones.

Desarrollan amplia y claramente estos conceptos, estableciendo una

clasificación más que recomendable sobre los nueve tipos diferentes de personalidades que pueden tener los traders, o los *enneatraders* como ellos designan.

Tan solo me he permitido hacer una breve descripción de algunos de los muchos conceptos desarrollados en este volumen que tienes entre tus manos. A lo largo de toda la obra existen ideas que se entrelazan con frecuencia, como nexo de unión para reafirmar su importancia en esta pieza clave del trading: la psicología.

Como una buena carta de las de antaño, este es un libro que se puede leer y disfrutar de un tirón, y que luego, como seguro que va a hacerte pensar y reflexionar mucho y bien, va a requerir ser releído y recordado cuantas veces se precise.

De este modo, *De trader a trader* podemos emplearlo como un apoyo, como una auténtica hoja de ruta emocional para traders navegantes. Nos va ayudar a avanzar en nuestro camino en el trading y para lograr que, al entendernos mejor a nosotros mismos, terminemos también entendiendo mejor a los mercados.

Tan solo me queda animarte a disfrutar con su lectura y ojalá que te hagan tanta ilusión como a mí seguir recibiendo estas cartas.

Gonzalo Germán.

www.diezmilhorasdetrading.es

PARTE 1

Bienvenidos al mundo del trading

¿Por dónde empiezo?

Recuerdo hace unos años, cuando empecé a tener inquietud por el mundo de las inversiones financieras, hubo una duda que me llevó de cabeza: ¿por dónde empiezo? Ahora son muchos los curiosos que me hacen esa misma pregunta. Los que busquéis, ansiéis o esperéis que os dé una respuesta cerrada, no perdáis el tiempo y marchad a leer o hacer otra cosa. No voy a satisfacer vuestra necesidad de tocar a la puerta ideal o realizar una acción que os lleve directamente al éxito en esto de la bolsa, principalmente porque esa puerta mágica no existe.

Disculpadme por ser tan directo y aguafiestas pero, como en tantas ocasiones recalcamos;

«El que quiera lograr la excelencia en esto de operar en menos tiempo del que necesitaría para ser un maestro en cualquier otra actividad, acabará muy decepcionado más pronto que tarde y seguramente con la cuenta escaldada».

Para comenzar, si te has dejado amilanar por la opinión que acabo de dar, te estás demostrando que no tienes una de las características imprescindibles para durar en esta profesión; la fuerza de sacrificio. Estarás pensando: ¿para qué? Principalmente para soportar todos los envites monetarios y emocionales que te esperan, ya seas autodidacta, tengas el mejor mentor del mundo o sigas al mejor proveedor de señales.

Si empezamos hablando de lo que a priori es más importante, o sea, la parte técnica, y no tienes idea de qué hacer, te aconsejo comenzar a rodearte de medios y personas que hablen de los temas que en ese momento te atraigan. Es interesante obtener diversos puntos de vista e ir familiarizándose con los términos. A día de hoy, hay publicaciones muy interesantes y serias en las que se habla claro y directo sobre la variedad de alternativas que existen para operar en los mercados financieros. Por lo tanto, empápate de información, lee, acude a charlas, únete a colectivos en internet, contacta con personas que muestren inquietudes similares a las tuyas en las redes sociales

y comienza a descubrir cómo funciona la gran industria del trading.

Al poco tiempo habrás descubierto qué tipos de operativas existen y, por supuesto, qué las identifica o diferencia entre sí. Llegarás al punto en el que tendrás que decantarte por algún camino y especializarte. Personalmente, creo que hay una serie de factores que, una vez conjugados, van a definir qué tipo de trading puede adaptarse mejor a tus características personales. Yo las divido en cuatro.

- El nivel de profesionalidad que estás dispuesto a alcanzar. Es decir, ¿para qué haces trading? No es lo mismo intentar sacar un beneficio a un pequeño porcentaje de tus ahorros, a querer destinar la mitad de tu patrimonio o incluso convertir las inversiones en tu principal actividad.
- El capital que estás dispuesto a invertir. Esta cuestión servirá para sesgar la posibilidad de operar productos sin apalancamiento. Tu músculo financiero te permitirá diversificar más o menos.
- El tiempo del que dispones para la actividad. No solo me refiero a tiempo para operar, sino para estudiar, investigar, reciclarte y auditarte. No pretenderás realizar una operativa de calidad después de haber acudido a un seminario de un par de horas el fin de semana. Seamos serios. Esa es otra de las características; no tomar esto a broma.
- La aversión al riesgo. Es un matiz muy importante y que suele pasarse por alto. Cuántos inversores no pueden descansar por la noche sabiendo que tienen posiciones abiertas o cuántos tienen una fortuna en la cuenta pero son incapaces de asumir una pérdida ridícula. Tu aversión al riesgo condicionará, en un principio, el poder realizar un tipo de inversión u otra.

Una vez sabes en qué operativa vas a enfocarte, por ejemplo, en una de medio y largo plazo con cdf's, sí o sí hay algo por lo que todos tenemos que pasar; la formación. Hay mucho escrito sobre formación en trading, con comentarios y experiencias de todos los colores. Los hay que les fue bien siendo autodidactas, o aprendiendo en una academia, los que encontraron a un mentor y los que están emborrachados de probar todos los cursos, sistemas y suministradores de señales que existen. También los hay, y muchos, que les ha ido fatal con cualquiera de las opciones previas o la combinación de todas ellas. En esto voy a mojarme, siempre bajo mi propia experiencia y la de

haber tratado con muchos traders a superar barreras emocionales en su operativa, cada cual con su propia historia.

- El autodidacta. No estará influenciado de forma directa por nadie, ya que basará su sistema y quehacer gracias al ensayo/error. Extraerá sus propias conclusiones una vez experimentado los sucesos en su propia piel. Mi opinión: Es una alternativa muy respetable, ideal para traders con mucho tiempo libre y una estabilidad económica que le permita no precisar de los rendimientos del trading durante años. Pienso que dedicará mucho tiempo y recursos para llegar a niveles que podrían alcanzarse en menos tiempo con alguna «ayuda» externa.
- El fiel. Se trata del trader que conoce a un mentor a quien va a considerarlo su guía. Tiende a pensar que al iniciarse con él y centrarse en sus indicaciones, llegará a alcanzar en mismo nivel de conocimiento y decide depositarle toda la confianza. Digamos que el mentor está en la posesión de la verdad y copiando lo que hace o siguiendo a pies puntillas sus indicaciones, el trader fiel llegará a ser igual de bueno. Mi opinión: Me parece una opción interesante para comenzar desde el principio e incluso para que el trader avanzado aprenda o aumente conocimientos de la mano de alguien que hace las cosas de otra forma. El contra de seguir durante mucho tiempo a alguien, es que es muy difícil que la personalidad del aspirante se vea reflejada en la operativa. Suelen ser traders indecisos e incapaces de tomar las riendas de su trading y, por tanto, la responsabilidad de sus acciones. Estarán un tanto maniatados.
- El tradicional. Aquí está el aspirante que busca una formación donde se empiece desde cero y le lleven de la mano hasta el punto en el que comience a volar por su cuenta. Busca lograr unos cimientos firmes para más tarde experimentar por cuenta propia. Suele ser una formación «empaquetada» con vídeos on-line y salas en directo para aclarar dudas y analizar el mercado en directo. Mi opinión: En apariencia sería la opción más sensata. Recibir una formación de calidad para después reforzar los conocimientos de forma autodidacta o acudir a pequeñas formaciones o salas de trading durante un pequeño período para ampliar el punto de mira y aprender otras opciones.
- El copia y pega. Suelen ser los que buscan recompensa rápida. Carecen de conocimiento y bien por gula o necesidad quieren ir directos a hacer

caja copiando los que otros hacen. Mi opinión: Como las anteriores, es una opción respetable aunque no la recomiendo para personas que quieran aprender de verdad esta profesión y aspiren a operar durante mucho tiempo. Si no se entrena la adaptabilidad, la disciplina y el conocimiento, será complicado lograrlo copiando a otros.

Finalmente, y la que muchos consideramos la parte más importante en esto de las inversiones financieras, es la gestión emocional. ¿Pensáis que es menos importante el controlar el miedo, la impulsividad o la avaricia? o ¿qué hacer cuando te asaltan las dudas?

«Todo inversor deberá aprender a vivir en la incertidumbre y cambiar el paradigma de buscar la seguridad en un entorno totalmente incierto como son los mercados».

No quedará más que superar las inseguridades, sobre todo cuando tengas la moral por los suelos. Y si hablamos de operar por aburrimiento, hemos de interiorizar y entrenar que «no abrir operaciones de escasa probabilidad también es operar».

Cuando les hablo sobre todo esto a las personas que me preguntan por la bolsa, tienden a cambiar de tema diciéndome: «pues sí que es eso complicado». Por ser tan complicado seguimos dejando nuestros ahorros en manos de los vendedores de productos de las entidades financieras, y lo hacemos porque en teoría ellos sí saben hacer crecerlos. Si uno quiere gestionar sus propias inversiones, ha de tener y demostrar madurez, coraje, humildad, paciencia, inteligencia y poner bastante interés en lograr el objetivo. Aunque, no nos engañemos, el trader vive en una constante fase de aprendizaje.

Una vez descritos mis argumentos, te devuelvo la pregunta: ¿Estás dispuesto a empezar?

El cuento del trader japonés

En una aldea situada al norte de Nagano, en Japón, vivía un zapatero artesano llamado *Heiken Ashi*. Estaba casado con *Simpatía*, una preciosa mujer que desbordaba optimismo. Ambos trabajaban duramente y eran felices, pero *Heiken* quería progresar, dar un paso más.

Un buen día estaba en la taberna tomando un té verde con su vecino, de nombre *Ingenuo*. Este era transportista y a diario viajaba a la ciudad. Comentando las inquietudes de *Heiken*, su amigo le contó que conocía a una mujer en Nagano, se llamaba *Fantasía* y se dedicaba a los negocios. Ella era muy vivaracha e iba contando a todo el mundo que era muy fácil vender en la ciudad. Comentaba que habían muchos mercados donde hacerlo y que también conocía a gente que podía prestarle ayuda.

—¿Qué te parece si te llevo a conocerla? —preguntó *Ingenuo*.

—¡Me parece fantástico! —exclamó el zapatero entusiasmado con la idea de su amigo.

A los pocos días se presentaron en la ciudad y acudieron al centro, allí estaba la oficina de *Fantasía*. Aquella mujer vestía muy bien y olía mejor, tenía incluso un toque atractivo. Tras las presentaciones decidieron ir a dar un paseo. Apenas salir del despacho, la mujer dirigió su mirada a los ojos de *Heiken* y comenzó a hablar sin descanso.

—*Ingenuo* me contó que eras un buen profesional y buscabas alternativas de negocio. Me alegro que hayas venido a la ciudad porque aquí existen muchas oportunidades. Podrías comercializar tus productos en cualquiera de los muchos mercados que existen. Hay uno por cada barrio, pero los que ahora están de moda son el mercado del barrio del Futuro, el del Cefedé y, el que tiene más aceptación, el del barrio del Forex. Te preguntarás cuál es el mejor, todos son muy buenos. Puedo conseguirte facilidades para montar tu puesto en cualquiera de ellos, incluso te animo a instalarte en varios mercados de forma simultánea, así podrás incrementar tus ventas y los beneficios. ¿Qué te parece? —preguntó *Fantasía*.

—Pues suena muy bien —contestó *Heiken* con los ojos abiertos como platos—. Lo que ocurre es que vengo de una aldea y no tengo conocimientos ni experiencia para desenvolverme en la ciudad.

—Eso no es ningún problema —se apresuró la señora—. Tengo unos amigos que pueden ayudarte. Puedes llamarlos cuando quieras. Te presentaré a uno que tal vez no le entiendas muy bien, pero es muy simpático. Es italiano y se llama *Fibonacci*. Él sabe detectar los momentos ideales para poner ofertas, captar la atención de los clientes y vender más.

Una semana más tarde, *Heiken* viajó a la ciudad con su empleada, una joven aldeana llamada *Alegría*. Acudieron al mercado del barrio del Forex. Allí le esperaba *Fantasía* con una mujer y un hombre.

—Hola *Heiken* —saludó *Fantasía* de forma entusiasmada—. Mi amigo italiano no ha podido venir, pero te he traído a estos dos que también te ayudarán. Estoy segura de que con ellos a tu lado vas a vender muchísimo. Ella se llama *Media Móvil* y él es *MacD*. No te preocupes si no entiendes a *MacD*, es americano y no habla muy bien nuestro idioma. Tan solo dedícate a obedecer sus señales y déjate llevar.

—Encantado de conocerles —saludó *Heiken* a sus nuevos ayudantes.

Por aquel mercado pasaba mucha gente, pero pocos se acercaban al puesto de *Heiken*. En ocasiones muy puntuales se saturaba de clientela, pero no lograba vender lo suficiente para cubrir los costes. Al cabo de unas semanas comprobó que las cosas no funcionaban nada bien. Había comenzado con la ayuda de *MacD* y *Media Móvil*, pero unos días más tarde, le dijo a *MacD* que no viniera, al poco tiempo *Media* se trajo a su hija, pero ni con las dos *Medias* se lograba vender. El zapatero consiguió fichar a *Fibonacci*, pero la venta de calzado tampoco era regular.

Su empleada *Alegría* se puso mala y dejó de acompañarle al mercado. *Heiken* cambió su puesto de ubicación, pero tampoco lograba obtener beneficios. Un día lluvioso pasó un señor ante la caseta de *Heiken* y se quedó mirando el calzado. El hombre tenía un semblante serio y triste, se llamaba *Frustración*. A partir de aquel momento hacía su visita diaria. Lo curioso es que aparecía cuando no había ningún cliente, algo que a *Heiken* le transmitía desánimo.

Tras probar con varios empleados y diferentes ubicaciones en el mercado del Forex, decidió hablar con *Fantasía* y probar fortuna en el barrio del Cefedé. Tampoco logró mejorar los resultados y no pasaba por un buen momento. El equipo había aumentado. Sus últimos fichajes fueron dos mujeres; *Ansiedad* y *Codicia*. Ambas se pasaban el día cotilleando entre sí y no hacían mucho caso a su jefe.

Heiken tenía el pleno apoyo de su mujer *Simpatía* y decidieron pensar en

grande; comenzar a simultanear la venta en dos mercados. Se presentaron en el barrio de Acciones y montaron una caseta permanente. Contrataron al hermano de *Fibonacci* y a *Volumen*, un especialista en detectar cambios en los flujos de clientes. *Heiken* solo se acercaba una vez a la semana por Acciones a ver qué tal iba el negocio pero, sin querer, influía en las decisiones de sus trabajadores y a la larga el negocio era un desastre.

Meses después de haber comenzado su aventura en la ciudad, *Heiken* había tocado fondo. Estaba decaído y los negocios de la ciudad le quitaban el sueño. Un día decidió salir a caminar y recorrer todos los mercados, calle por calle y puesto a puesto. Detectó que en cada uno de ellos había un puesto gigante, se llamaba Algoritmo Pro. Este tenía la capacidad de influir no solo en las modas, sino en el tipo de calzado que se debía vender en cada momento. Además podía adaptar sus precios a la oferta y la demanda y así manipular al resto del mercado. Entonces comprendió que todos los demás comerciantes estaban a expensas de lo que Algoritmo Pro quisiera hacer.

Heiken sabía que había una persona que podía ayudarle, un anciano llamado *Formación*. Este había estudiado mucho y sabía cómo funcionaban los mercados de Nagano, así como los flujos de mercancía y clientes. Se acercó a visitarle y comenzaron a conversar.

—El mercado y sus condicionantes —comenzó a hablar el *Señor Formación*—, están controlados por 3 personas; *Algoritmo*, *Institución* y un inglés muy pillo llamado *Bróker*. Tienen el músculo financiero necesario para ofertar los productos que deseen en el momento que más les interese y sin avisar. Acaban cogiendo desprevenidos al resto de comerciantes. Pero hay una cosa buena, en muchas ocasiones son predecibles, dejan huella y, frecuentemente, actúan de forma similar.

Mientras *Heiken* atendía asombrado, el anciano continuó su explicación.

—Verás, tienes que estudiar el comportamiento de estos personajes. Dedícale tiempo, ten paciencia, anota sus movimientos y averigua de qué forma podrías aprovecharte de ello. Selecciona el lugar, el horario, el tipo de producto que vas a vender y las diferentes técnicas que vas a utilizar. Realiza un plan de ejecución y lleva un diario donde registres las ventas y todo aquello que creas relevante a tener en cuenta. Y muy importante, cuando tengas algún problema, pide ayuda. Puedes venir a hablar conmigo cuando quieras.

Heiken comprendió el mensaje e hizo caso al *Señor Formación*. Estudió cómo funcionaban los mercados y trazó una estrategia. Comprendió que el

tipo de calzado que vendía le gustaba a la clientela del mercado del barrio de Acciones. También descubrió que la gente lo compraba las semanas de más frío, y sobre todo, los fines de semana. Seleccionó un lugar cercano a la entrada sur del mercado, al lado del gigante Algoritmo Pro y decidió contar con la ayuda de un vecino de *Formación*, un oriental que se llamaba *Ichimoku*.

Costó mucho conseguir clientela, pero dejó correr la estrategia sin apenas hacer cambios. Contrató a una nueva dependienta llamada *Confianza*, también regresó *Alegría* y poco a poco llegó a sentirse en sintonía con su negocio y consigo mismo.

Buenas intenciones tras las vacaciones

Durante el período estival se paraliza casi toda la actividad ajena al turismo, los mercados bajan su volumen y muchos inversores aprovechan para alejarse de la operativa y evadirse de la misma. Todo trader o inversor lo es durante los 365 días del año, opere o no. Pese a estar alejado de las pantallas, siempre hay lugar para pensar, evaluar o diseñar estrategias, áreas de mejora o los habituales y renovados objetivos a cumplir tras regresar de la desconexión financiera.

Está muy extendida e interiorizada la práctica de regresar tras unos días de descanso con nuevos aires y buenas intenciones. Volvemos con objetivos renovados y podemos imaginarlos, sentirlos y casi tocarlos. Peter Ducker dijo que:

«Los planes son solamente buenas intenciones a menos que degeneren inmediatamente en trabajo duro.»

Por norma, nos cargamos de buenas intenciones al menos dos veces al año: septiembre y enero. Y ahora viene la pregunta: ¿Consigues alcanzar esos objetivos que has marcado con tanta ilusión?

El camino hacia un objetivo jamás lo encontraremos llano y sin obstáculos. No vamos a encontrarlo por el simple hecho de haberlo visualizado. Todo resultado viene precedido de un plan, seguido de acción, acompañado de habilidad y encabezado por la locomotora; la pasión.

- El plan: Solemos pensar en la meta u objetivo. Nuestra ilusión y fantasía se encargan de dar forma a esa situación que anhelamos y aspiramos alcanzar. Debemos bajar de la nube, pisar el suelo y proceder a respondernos si ese objetivo es viable o no. Tenemos que sincerarnos y averiguar si disponemos de las capacidades técnicas, económicas, físicas y personales para realizar el camino. Si es así, podemos pasar al siguiente paso.
- La acción: Nadie va a tocar a la puerta para ofrecerte ayuda, dinero o apoyo. Debes moverte, desde ya. El objetivo está claro, ¿verdad? Has

organizado y escrito el plan, tienes marcadas unas fases y hay que comenzar por la primera. Cada mañana toca ponerse el mono de trabajo y currar. No dejes de visualizar el objetivo; esa meta por la que estás moviéndote y que precisa de toda tu atención.

- **Habilidad:** Hemos dicho que el objetivo tiene que ser realista y, por tanto, hay que tener las facultades consolidadas para ir superando etapas, pero, ¿qué hacemos cuando surgen los obstáculos? Aparecen las primeras montañas y nuestro precioso e idílico camino se tuerce, son los contratiempos no planeados, por eso se llaman contratiempos. En todas las facetas de la vida, la experiencia y nuestra propia personalidad nos va a dar la habilidad para superar estas dificultades. No te quedará otra opción que navegar en las adversidades y dar soluciones.
- **Pasión:** Es el motor de todo proceso de cambio, tiene la fuerza de derribar muros. Si lo mantienes interiorizado y de verdad lo sientes, el plan se completará, no lo dudes. Ahora es cuando toca citar una de las situaciones que obstaculizan la consecución de los logros: no disfrutar del camino. Es importante visualizar el objetivo, pero siempre disfrutando del proceso, del presente. Hay que sentir y saborear cada uno de los pasos y acciones que hagas.

«Cualquier proceso de cambio, ya sea a nivel financiero o en otra faceta de la vida, va a necesitar que extraigas la mejor versión de ti.»

En muchas ocasiones es complicado asumir y aceptar esos cambios. El miedo suele bloquearnos y la gestión de un gran catálogo de emociones se vuelven obstáculos para llegar a la cima.

Como habrás observado, la consecución de objetivos comienza en la mente del individuo, esa que tanto hemos de cuidar y, para lograr diseñar y ejecutar cada acción, tendremos que hacerlo desde la consciencia. Os animamos desde ya a comenzar un fantástico camino, el del autoconocimiento.

En el mundo de las inversiones financieras hay que lidiar con el ego; el yo interno. El ego es esa vocecita que constantemente intenta tener el control sobre nuestras decisiones y acciones, consiguiendo a menudo salirse con la suya y sabotarnos la operativa, el plan y tristemente acaba mermando la paciencia, la autoestima y la salud.

Gracias a las inversiones, yo...

Hace poco fui a cenar con un amigo que es profesor de instituto. Estuvimos poniéndonos al día de nuestras cosillas. Hablamos de la familia, amistades en común, fútbol, política y algún que otro asunto. Pero hubo algo que me hizo reflexionar y creo que cualquier trader o inversionista también debería hacerlo, no de forma periódica pero si de tanto en cuanto.

Me comentó que durante el último curso había tenido un grupo de veinticinco chavales, chicos y chicas de dieciséis años. Habían dado mucho de sí y estaba satisfecho del progreso del grupo y de cómo habían afrontado el curso de forma general. Todos habían mejorado y aprendido mucho. Te estarás preguntando qué tiene que ver todo esto con el trading. También me lo pregunto yo, pero espera que te lo explique poco a poco.

En el mundillo de las inversiones tendemos a ir acelerados. Andamos pensando en aprender técnicas, buscar nuevos *set-ups*, añadir algún indicador, seguir investigando, probar cosas, hacer un nuevo plan de trading, o quizás en hacer un nuevo curso de operativa diversa o asistir a una nueva sala de trading. Hasta ahí todo es posible y más sabiendo que nuestro fiel compañero, el ego, está siempre dispuesto a decirnos qué debemos o no hacer.

Pero en esta ocasión lo importante no es la psicología, el Enneatrading o el conocer a nuestro ego. Tan solo aprovecho la ocasión para reflexionar, eso es lo que hizo mi amigo profesor. Analizar nuestro trading simplemente mirando hacia atrás.

Quizás mi referencia de tiempo no sea un curso académico como el suyo, que empezó en septiembre y acaba en junio. Tal vez nos sirvan los últimos seis meses, desde principio de año... o por qué no, también podemos coger la referencia de los últimos dieciocho meses. En definitiva me da igual, pero debemos mirar atrás sí o sí. Mira hacia atrás el tiempo que quieras, pero te propongo que reflexiones. En este camino tan solitario de esta apasionante actividad en busca de la habilidad que exige el trading, nos olvidamos de analizar lo sucedido hasta este momento.

«Siempre miramos hacia delante, hacia el futuro y soñamos con el pedazo

de Ferrari rojo, o el yate último modelo, o cambiar de casa, viajar y seguir tradeando, cambiar la pareja, o qué sé yo.»

Está muy bien hacerlo, soñar es gratis, pero en esta ocasión puedes dejarlo para más adelante. Centrémonos en que para seguir aprendiendo, a veces hay que mirar hacia atrás y así tomar conciencia de lo que hemos progresado, lo que hemos aprendido, lo que hemos perdido y lo que, en el mejor de los casos, hemos ganado.

Ahora sí, con esa nueva perspectiva podemos observar qué es lo que nos ha traído o aportado el trading hasta hoy. Durante este tiempo he conocido a personas que hace unos años eran ciertamente inalcanzables para mí: traders profesionales y de reconocido prestigio. Por cierto, y aprovechando el comentario, estas personas me han sorprendido por su humildad y compañerismo.

He podido mantener conversaciones muy interesantes e intensas con muchos traders y siempre que puedo comparto mis conocimientos del eneagrama, especialmente en conferencias de trading y en formaciones de ámbito deportivo de la alta competición.

Durante este tiempo también he visto a gente que se acercaba a esto para acabar marchándose con la cola entre las piernas y, además, perdiendo mucho dinero. Desaparecieron y nada más se supo de ellos. Quizás no estaban preparados y vinieron engañados por los reclamos «buitres» del sector.

«Gracias al trading he mejorado no solo en mi operativa y en mis resultados, sino que este tiempo ha sido bien empleado en conocerme. He crecido como trader y como persona.»

He podido ayudar a traders a mejorarse y a corregir las creencias que les limitaban, sanando trabas psicológicas que dañaban sus resultados y operativa. Eso es una verdadera satisfacción personal.

Es indescriptible el comprobar cómo gracias a tu ayuda los traders mejoran, empiezan a partir del autoconocimiento y se apoyan en su compromiso por progresar. Estoy encantado de que eso siga así. Ayudar a los compañeros a mejorarse en aspectos del psicotrading es una gozada, para ellos y para mí. El compartir conocimiento, autoconocimiento y pasión por los mercados es una auténtica sensación que hay que agradecer en todos los

sentidos.

En este espacio de tiempo agradezco lo vivido gracias al trading. Ya no solo la libertad financiera y de tiempo que sigo buscando y que cada vez está más cercana, sino todo lo que me está aportando.

Trading, gracias por llegar a mí hace unos años.

Buscando mi sitio

Hoy quiero reflexionar sobre algo que lleva de cabeza a muchos traders. La industria del trading, si hablamos de la vertiente dedicada al área formativa, está estandarizada en academias virtuales que enseñan un sistema concreto y una forma propia de hacer las cosas. Los nuevos aspirantes se encuentran con un abanico enorme de opciones donde elegir.

Por algún sitio se tiene que empezar y esto hará que los primeros conceptos que interiorices probablemente crearán la base de lo que continuarás haciendo en el futuro. Si nos damos cuenta, en la amplia mayoría de las formaciones, un alumno ha de acoplarse al sistema de inversión que ofrece la academia.

«Con el tiempo, el inversor se dará cuenta, conforme vaya tomando experiencia, que tendrá que dar la vuelta a la tortilla; buscará unas estrategias que se amolden a su personalidad y perfil de riesgo.»

Una de las etapas que todo trader tiene que pasar es cuando decide tomar el control y definir el estilo de trading que quiere realizar. Suele llegar cuando has adquirido mucha formación y tienes un grado de experiencia notable. Es el instante en el que te alejas de las pantallas y, desde la distancia, haces una valoración.

Buscas respuestas a la pregunta ¿cuál es mi sitio dentro del trading? Esa respuesta solo la podrás contestar cuando llegues a un grado importante de madurez y hayas experimentado todos los tipos de emociones. Es ese punto en el que quieres descargar la mochila y quedarte con lo que verdaderamente es tu propia esencia como inversor.

En esa etapa se encuentra un compañero al que estamos ayudando desde Enneatrading. Hace unos días nos envió un mail donde extrajo de su interior cómo se sentía y lo documentó con un símil musical. Mostró valentía y a la vez un gran nivel de madurez. Quiero compartirlo para que veáis lo que él piensa y siente:

CARTA:

Antes de nada, me gustaría que escucharas la siguiente canción, para ello te pido que estés despejado y te dejes llevar por las emociones. (A partir del minuto 1:20).

[Ver vídeo en youtube](#)

Esta canción es brillante. Es el ejemplo claro de usar algo que no te pertenece, pero convertirlo en propio. El tipo ha conseguido hacer algo nuevo partiendo de una canción existente, aprovechando lo bueno de la misma, pero adaptándola a su ritmo, sus acordes, su forma de tocar la guitarra y, sobre todo, a su filosofía. Esa filosofía que lleva trabajando desde hace tiempo le ha permitido convertir dicha obra en propia. Observo que toca los acordes sin pensar en los demás. Se le ve feliz, ha decidido hacer las cosas a su manera porque casan con su forma de ser, de expresarse y además le funciona.

Imagino que aún no sabes de qué te hablo. Por mi cabeza continuamente se está gestando la idea de hacer propio lo ajeno. Y lo que de verdad quiero es hacer mi propio trading. Deseo coger lo mejor que he ido aprendiendo de los demás, plantearme las bases de lo que de verdad quiero hacer, sin hacer las cosas como los demás quieren y huir de lo que se espera de mí como trader. De esta forma cogeré definitivamente las riendas y haré trading a mi gusto.

Por eso a veces te digo que no encuentro mi lugar en el mundo del trading, no he conseguido hacerlo mío. La canción reproduce lo que yo añoro personalmente y marca una forma de entender el mundo que necesito para mí. Me apetecía contártelo.

Gracias.

Este trader hizo un alto en el camino. Dejó de operar con dinero real y actualmente se está dedicando a definir en qué es bueno, con qué estrategia y mercado siente que fluye, qué método de gestión tolera emocionalmente y sobre todo, está buscando respuestas en su interior. Tiene claro a qué vino al mundo del trading y ha puesto preferencias en su vida. Sabe la relevancia que esta actividad tiene en su economía y, acorde a ella, está componiendo todas las piezas para operar en armonía.

Fluir como lo hace el guitarrista, pero en los mercados, nos llevará mucho tiempo. Seguro que él no lleva tocando dos meses ni tampoco dos años. Detectó su estilo y consiguió estar en sintonía con él, tan solo hace falta verle en acción. En ocasiones nos sentimos atados por la forma que conocemos de

hacer las cosas, con normas de terceras personas, pero llegará el día en que decidirás poner las tuyas y bautizar tu propio sistema.

PARTE 2

En búsqueda del sistema ideal

Chimpancé: el nuevo sistema operativo

Dos traders se encontraron en el hall de un hotel. Hasta allí acudieron para la presentación de un nuevo bróker que quería abrirse un hueco en el país donde residían. En el descanso del evento comenzaron a hablar. Yo tan solo fui un mero espectador improvisado y en primera fila.

Al primero le denominaré *Pepe* y era un aspirante a trader. El segundo de ellos, el del «laboratorio», le voy a llamar *Juan* y llevaba varios años invirtiendo en los mercados, pero no terminaba de dar con la operativa que le llevara a los resultados esperados.

—*¿Hola Juan, cómo estás? ¿Qué tal llevas las inversiones? ¿Te dedicabas al trading intradiario, verdad? ¿En qué estás trabajando ahora? Ya sé que tú siempre estás cambiando y liado en cosas de estas, ¿verdad?*

—*Pues mira, precisamente hace unas semanas estuve desarrollando un nuevo sistema de trading infalible a los vaivenes del mercado. Un amigo mío conoce a un respetado trader americano que tiene un sistema ganador y está compartiéndolo con sus amigos traders más cercanos.*

—*Cuenta, cuenta. ¿De qué se trata? ¿En qué se basa ese sistema ganador?*

—*Verás Pepe, es muy sencillo. Toda su operativa se reduce a un indicador basado en una media y un oscilador que es la leche. Lo vende muy barato, ¿sabes? Yo lo empezaré a utilizar la semana que viene.*

Cuando empecé a escucharlos, me llamó mucho la atención cómo se hablaban; parecían muy entusiasmados. Yo seguía atento a la charla, fue cuando uno de ellos me dirigió la palabra invitándome a acompañarles. Lógicamente acepté, y de buen grato.

—*Pues como te decía, Pepe. Mi amigo me dijo que era una operativa que te permite tomar unas cuatro operaciones al día y que los números son muy buenos.*

—*Qué bien. ¿Pero esos indicadores los puede adquirir cualquiera? ¿Quiero decir que si esa operativa es accesible a todo aquel que sepa un poco cómo funciona esto?*

—*Sí, no lo dudes y cómpralos. Además, tienen una página web y todo. Yo los sigo por el twitter y son la leche.*

—*Perfecto, qué bien que te haya encontrado hoy aquí, ¿verdad?*

Estuvimos charlando un buen rato y más tarde recapacité sobre lo que habían hablado. Me surgió una pregunta que me dio pie a escribir estas líneas. Vamos a ver, qué manía tenemos de seguir implementando indicadores, osciladores, medias y métodos varios.

«Es un error hacer caso a alguien que nos dice que podemos comenzar a operar en real con tan solo comprar unos indicadores a un formador que asegura tener un sistema consistente y ganador.»

No debemos ir por ese camino. Por eso me he atrevido a bautizarlo como «chimpancé». Siempre vamos de árbol a árbol cambiando y saltando de un sitio a otro, introduciendo nuevas cosas, cambiando la operativa y buscando de nuevo.

Quizás deberíamos centrarnos en mejorar nuestro propio sistema. De hecho, ¿no es eso lo que queremos desde el principio? Y, por supuesto, hacer crecer nuestras cuentas.

Hemos puesto en valor que debes valorarlo todo previamente y si te aporta algo, pruébalo. Pero si solo es para seguir saltando de rama a rama y como diversión o buscando algo infalible, recuerda que lo mejor es el sistema «chimpancé». Lo curioso es utilizarlo no suele ayudar a seguir avanzando.

Tan solo reflexiónalo y decide tú, no hagas lo que diga tu amigo al que le ha dicho algo el primo de su vecino. Solo es una opinión.

El copy & paste

Hay un perfil de trader al que hemos bautizado como el «copy & paste» que, por desgracia, reúne todos los condicionantes para salir escaldado de los mercados. Habremos escuchado mil veces la cita «sin esfuerzo no hay recompensa» y mil una hemos intentado obtener recompensa a cambio de poco o ningún esfuerzo. Además, de forma rápida y, en el caso del trader copy & paste, cargado de razón.

En la actualidad prolifera una variada oferta de salas de trading, en ellas alguien opera en directo con su propio sistema y todo aquel que lo desee puede acudir a ellas y aprovecharlas a su favor. Es una herramienta perfecta para conocer nuevos sistemas, mercados, setups y técnicas o patrones de entrada y gestión. Es maravilloso que existan este tipo de actividades en las que los traders principiantes, noveles o profesionales puedan entrar y ver cómo un trader trabaja en directo, algo que hace unos años era muy complicado de encontrar.

Hay un problema bastante grande cuando alguien decide entrar en una sala de trading buscando alertas de operaciones. Se basa en esperar a que un operador te diga cuándo, cómo y dónde entrar y salir. Ejecutar esas señales y a vivir. En mi idioma a esto se le llama «copiar y pegar la ejecución de un tercero sin asumir ningún tipo de responsabilidad». Este es el peligro al que me refiero.

«Cada vez hay más personas que, llevadas por la avaricia o el desconocimiento, entran en el mundo del trading pensando que es fácil, que no van a pegar palo al agua y que se van a forrar operando dos ratos al día.»

El problema se acentúa cuando invierten los pocos ahorros que tienen y están a tan solo uno o dos meses vista de la ruina. Desde el primer día necesitan conseguir beneficios del trading para poder cubrir las necesidades básicas. Todo aquel trader o academia que tenga un poco de corazón debería decirle a esta gente; compañero, no estás en condiciones de entrar a hacer

trading en real, pon equilibrio en tu vida y en tu economía, y después vienes a hablar conmigo. No permitamos que a cambio de cobrarles unos meses, estas personas se metan en un agujero más hondo.

Pensamos que todo aspirante a trader, sobre todo si pretende hacer scalping o swing a corto plazo, debe saber que el trading es una profesión, no un pasatiempo ni tampoco una lotería. El ganar o perder va a depender de la formación que tengas, de la habilidad que hayas logrado a base de entrenamiento, de cuanto seas capaz de ser disciplinado en el tiempo, de si has conseguido adaptar tu vida y entorno a un estado óptimo para afrontar la operativa sin presiones externas, de si has logrado conocerte lo suficiente para detectar y controlar tu ego y emociones. Y para todo esto hace falta tiempo.

¿Cuánto tiempo? Pues sinceramente mucho más de tres meses, seis meses y un año. Aún trabajando y estudiando doce horas al día, el entrenamiento es algo que se obtiene tropezando. Por mucho que alguien te haya adiestrado para evitar errores tontos, los cometerás. Deberás encontrarte a ti y a tu operativa, y esto puede ser con uno o varios mentores, formaciones o salas.

Párate a pensar y pregúntate cuánto tiempo llevan en el mundo del trading los operadores de las salas o aulas que sigues. Entenderás que han tenido que pasar por todo tipo de obstáculos técnicos y emocionales hasta llegar al nivel de confianza y resultados actuales. Una de las mayores aportaciones que te dará el trading y te servirá para tu vida en general, va a ser justo la que muchos quieren evitar; la capacidad de sacrificio.

Duda de aquel que diga que el camino es fácil y del que ponga plazos cortos para ganarle al mercado de forma regular. Cada trader es diferente y tiene que moldearse a sí mismo.

«Nunca operarás igual que lo hace tu maestro aunque te vayas a vivir con él.»

Tómate esta actividad como una profesión, con seriedad y desde ya comienza el camino del autoconocimiento, va a ser imprescindible que te conozcas muy bien para controlar esas emociones que aparecerán disfrazadas de muchas maneras. Este será seguramente el escalón más duro y más interesante que te tocará subir hasta llegar a ser un trader consistente y ganador en el tiempo.

Y, por favor, no seas un copy & paste.

Solo ante las pantallas

En esta ocasión vamos a analizar dos aspectos importantísimos en el trading: por un lado el aspecto psicológico de la soledad del trader y, por el otro, la importancia de cuidar la vista ante las pantallas. Para este segundo apartado he pedido consejo a una buena amiga mía que es oculista y también swing-trader.

Los traders, por definición, somos bichos raros y solitarios. De hecho, suele darnos vergüenza el decir a qué nos dedicamos. Vergüenza quizás no sea la palabra más indicada, pero sabemos que hay poca gente que sepa, conozca o entienda lo que es operar en los mercados financieros, por ello no nos arriesgamos a explicarlo. Otra duda es si debemos explicarlo o no.

Hace tiempo que perdí esa vergüenza, pero antes tuve que gestionar el miedo, esa cosilla que nos advierte de que somos algo diferentes. Me centraré en analizar y explicar desde la vertiente terapéutica o psicológica cómo gestionar esa soledad.

Para comenzar diremos que los operadores solemos encontrarnos solos ante las pantallas, sin recibir indicaciones de nadie, ni dar explicaciones de nuestras decisiones a ningún jefe o compañero. Esto nos suele hacer algo vulnerables y provoca que en muchas ocasiones acabemos autoengañándonos. Recordemos que solo nosotros somos los únicos responsables de nuestros éxitos y nuestros errores, porque *fracaso* es una palabra que no la recojo en mi diccionario.

El conocer esa debilidad debe hacernos conscientes de que:

«En el trading no sirven las excusas. Si te equivocas te has equivocado tú.»

No me sirve aquello que todos hemos pensado o pensaremos que «han esperado a que metiera la orden para dirigirse hacia mi stop y sacarme del mercado». Sabes que no es así, asúmelo.

Cuando al fin hemos aprendido que es así, nos preguntamos cómo poder mejorar. No es que sea muy complicado, pero sí algo más complejo. Deberás buscar lo mejor de ti para progresar.

Además, me gustaría que entendieras que esta actividad suele ser muy solitaria. Y, hablando de soledad, voy a contaros en qué consiste el síndrome de las pantallas del trader que ha definido mi amiga oculista. Sus consejos nos ayudarán a no dejarnos la vista en las pantallas del ordenador. Este síndrome viene a recoger científicamente la fatiga visual que nos produce el estar muchas horas ante las pantallas, ya sea operando o simplemente leyendo.

«Debemos entender la fatiga visual no tanto como una enfermedad, sino como un síntoma. Por tanto, es interesante ponerle remedio antes de que el problema se agrave.»

Es importante entender que la luz indirecta en nuestro espacio de trabajo es esencial y cuanto más natural sea, mucho mejor.

Podemos experimentar síntomas como la pesadez en los ojos, pinchazos, parpadeos constantes, pérdida de nitidez, colores nuevos, vista cansada o nubosa, ojos rojos y llorosos, o sequedad ocular, entre otros.

Dependiendo de la resolución de la pantalla, los gráficos son más pequeños y los colores diferentes. Cuanto más pequeña es la pantalla, más nitidez estamos requiriendo a nuestros ojos, y si tienen un pequeño defecto de graduación aún más sobreforzamos el mecanismo de enfoque. La tendencia generalizada es a poner la resolución máxima que permita el monitor.

El mecanismo de enfoque tiene que estar trabajando activamente en la visión de cerca. La pantalla de ordenador se sitúa cerca de los ojos, con lo que ya tenemos un esfuerzo de base. Hay que detectar el gesto inconsciente de acercarnos al monitor cuando la letra es muy pequeña. A veces esa circunstancia es contraproducente; cuanto más cerca enfocamos, más forzamos al ojo.

Las soluciones se pueden deducir fácilmente de las causas explicadas: gafas en caso de graduaciones no corregidas, lágrimas artificiales si hay ojo seco, etcétera. Vamos a enumerar algunos de los posibles remedios:

- Pausar cinco minutos por cada hora ante la pantalla. Puede ser suficiente, pero conviene apartar la mirada de la pantalla durante un rato, a ser posible enfocando de lejos. El músculo del ojo se mueve y se relaja.
- Utilizar una resolución de pantalla adecuada. No hay que acercarse a la

pantalla para ver mejor, eso evidencia su mala regulación.

- Es importante colocar el monitor en la posición adecuada. Ni muy cerca para no tener que acomodarse demasiado (y que no nos fatigue tanto la fuente de luz), ni muy lejos evitándonos ver las letras de forma correcta. La tendencia natural es acercarse mucho al monitor, así que en general tendremos que alejarlo un poco. Y en cuanto a la altura, y esto es muy importante, un poco por debajo de los ojos.

Recuerda que vas a tener que lidiar con la soledad del trader y, por otro lado, también sabes cómo remediar y mirar adecuadamente los gráficos en las pantallas sin perjudicarte la vista. Os dejo, y «hasta la buena vista».

¿Dejas correr el sistema?

Tengo constancia de que el despacho desde el que algunos traders operan parece más un box de Fórmula 1 que una sala donde se esté invirtiendo dinero. Me refiero al hábito de estar constantemente realizando ajustes al sistema de inversión.

En la búsqueda de la perfección o la operativa sin stops, algunos viven en una continua obsesión por pulir sus estrategias sin dejar correr el tiempo necesario para que estas muestren si son o no rentables en el tiempo. El trabajo de laboratorio es necesario, pero estar cambiando cada día la versión del sistema provoca un enorme desgaste emocional y de energía.

Otra cosa que también les encanta es modificar la gestión de las posiciones. No son conscientes de que están alterando o influyendo en el plan previamente marcado, ese que confirma, con datos, que actuando de una determinada manera se consiguen resultados positivos en el tiempo.

Hay sistemas muy rígidos en sus normas y otros más flexibles. Cada trader tiene que diseñar su propio plan, ese que le ha demostrado en un amplio testeo temporal que operando según lo descrito en dicho documento, existe una ventaja probabilística a su favor.

«Un error común que cometen los traders es que tras tener un pequeño drawdown, a veces provocado por forzar las entradas, comienzan a hacer cambios en el sistema actuando en modo revancha.»

Hablando de pérdidas. Todo sistema contempla la posibilidad de sufrir un número de operaciones negativas consecutivas o una suma de pérdida económica. Si un inversor decide trabajar con ese sistema, debe tener la capacidad monetaria y emocional para aguantar esas rachas. Hay que evitar volverse loco o perder los papeles, esto provocará jornadas de locura donde en pocos minutos se tirará por tierra el buen trabajo realizado en días o semanas.

Hemos escuchado en múltiples ocasiones que todos los sistemas son buenos y ganadores, siempre y cuando se ejecuten tal cual han sido

diseñados. No puedo evitar incidir en que es el sistema el que debe adaptarse al trader y no al revés. El operador ha de hacer propio el sistema, ajustándolo a su propia personalidad y al nivel de riesgo. Deberá trabajarlo, testarlo, ajustarlo, operarlo y, una vez definidos los condicionantes, operarlo durante un período. No hablamos de un día o dos semanas, sino de meses. De esa forma lograremos comprobar que el sistema es positivo en el tiempo una vez haya sido operado en todas las posibles situaciones de mercado, ya sean tendenciales, volátiles o en cualquier escenario impredecible.

«Esa búsqueda impaciente por encontrar la perfección suele venir por la necesidad o ansiedad de lograr resultados positivos inmediatos.»

Soy de los que piensan que el objetivo de un trader a corto plazo es focalizarse en tomar operaciones de calidad y estas, seguramente, provocarán resultados económicos positivos en el largo plazo. Para lograrlo no se puede estar cambiando de herramientas, técnicas y gestión cada dos por tres.

Si eres de los traders que andas buscando la seguridad en el trading, voy a advertirte que encontrarla será muy complicado. Hay que aprender a convivir con la incertidumbre. Un operador tiene que apoyarse en las cifras que su sistema le ofrece históricamente.

«El escalón definitivo para llegar a la consistencia es operar pensando en términos de probabilidad.»

Dicha probabilidad la castraremos en el instante que no cumplamos con el plan establecido.

Te invito a que reflexiones sobre lo que acabamos de hablar y te plantees si estás realizando alguna de estas prácticas y quepa la posibilidad de que esté dañando tu operativa, tu moral o tus resultados.

PARTE 3

La relación del trading con el azar

Ludopatía vs. trading

Esta va a ser una carta incómoda. Cuando oímos la palabra *ludopatía*, la asociamos a un auténtico problema, como una enfermedad. Estamos en lo cierto, es una enfermedad, puede afectar a cualquiera y, efectivamente, es un auténtico problema.

**¿Qué es ludopatía?*

La ludopatía consiste en un trastorno en el que la persona se ve obligada, por una urgencia psicológicamente incontrolable, a jugar y apostar de forma persistente y progresiva, afectando de forma negativa a la vida personal, familiar y vocacional./../

La ludopatía se caracteriza fundamentalmente porque existe una dificultad para controlar los impulsos, y que en cierto sentido tiende a manifestarse en practicar, de manera compulsiva, uno o más juegos de azar. Puede afectar en la vida diaria de la persona que se ve afectada por esta adicción, de tal forma que la familia, el sexo o incluso la alimentación pasa a ser algo totalmente secundario. Por todo ello, no se debe confundir la ludopatía con un vicio, ya que en estos casos nos encontramos ante una grave enfermedad crónica, una adicción.

**Extraído de Wikipedia.*

Nosotros le vemos una gran similitud con el trading; factor psicológico, apostar, afectación personal, descontrol de los impulsos, entre otros. No voy a hacer un desglose terapéutico del cómo podemos remediar esta *adicción*, pero me daré por satisfecho si tan solo al leerlo logro que tus pupilas se dilaten y te visite la curiosidad.

Hace unas semanas, un amigo mío que se dedica profesionalmente a la industria del trading, me comentó una circunstancia que es precisamente la que me hizo hacer disparar mis alarmas. Más o menos vino a referirse que cada día se encontraba con más aspirantes a traders que se acercaban al mercado con prisas.

«Hay traders que eligen el bróker bajo la única premisa que les den de alta con la mayor celeridad posible.»

No les importa en absoluto las garantías legales o constitutivas del bróker y en qué mercados están regulados. Lo que buscan es tener la cuenta abierta para operar cuanto antes.

Me quedé, permitirme la expresión, *acojonado*. Es decir, que si te puedes dar de alta en un bróker en un santiamén con la tarjeta de crédito o *skrill*, o como sea, pero rápido, es más interesante y decisivo que si te piden documentación, recibos domiciliados, carnets de identidad y demás. Lo importante es el *ya*.

Mi pregunta fue casi instintiva: *pero, sabiendo que lo pueden perder en muy poco tiempo, ¿no se interesan por saber si es un chiringuito o no?*

La respuesta fue inmediata y sincera: *No, no les importa un carajo.*

Ahí vi de forma descarada que lo que había detrás de esas personas era ludopatía.

Llevamos tiempo tratando y conociendo a muchos traders y puedo asegurar, como experto en personalidades en las inversiones mediante el eneagrama, que eso no va de perfiles de inversor, sino que va de desespero, de frustración y de problemas personales. Y también, ya sea dicho de paso, de saber poco del mundo de las inversiones. Tal vez estés en desacuerdo conmigo, pero si al menos lo piensas y te sirve para que de salida no abras una cuenta con tanta premura y sin tener información barajando alternativas, ya me quedo más tranquilo.

Es una auténtica aberración abrir una cuenta sin saber lo que contratas.

«Si te dejas llevar por la ludopatía en el trading, es solo cuestión de tiempo que pierdas todo lo que pusiste, y si no pones remedio volverás a perderlo de nuevo.»

Lo dicho: que la ludopatía no se apodere de tu dinero. No tengas prisa.

El mercado nunca tiene razón

Es habitual que si planteamos una operación de inversión y resulta negativa, tendamos a culpar al mercado. Cuando perdemos esa operación saltamos como gatos e insistimos en que estábamos en lo cierto. Aparece cierta ansia de revancha, y poseídos por la emoción volvemos a entrar con otra trade. Seguimos anclados en la anterior trade, pensando que estamos en el lado correcto del mercado, pero nos vuelve a saltar el stop. Echamos la culpa al bróker, a internet o ponemos cualquier otra excusa que nos haga sentirnos liberados creyendo que estábamos en lo cierto.

Después de esa segunda operación fallida empezamos a dudar o como mínimo estamos mosqueados. Aunque hay traders que insisten e insisten en que ese es el lado correcto y seguirán ahí hasta que se salgan con la suya. Piensan: *yo soy el que tengo la razón y ahora vas a enterarte*. Hablando como si esto fuera una lucha entre dos. Esto no va de lucha, ni tampoco es cosa de dos.

De hecho, me atrevería a decir que ni tan solo va de tener razón o no. El camino del trader es largo, doloroso, abrupto y difícil, pero también es apasionante, motivador y muchas otras cosas más.

«Hasta que no se tenga claro que esta actividad no va de tener la razón, no se puede progresar en tal habilidad.»

El eneagrama nos ayuda a conocer cual es nuestra estructura mental para tomar decisiones o qué afecta a nuestra manera de razonar, de sentir, de pensar, del diálogo interno y cualquier otra circunstancia de la vida. No existen buenos ni malos, tampoco mejores ni peores, simplemente están ahí y nada más.

Uno de esos patrones de personalidad es el del eneatrader ocho. Se define como el más robusto de todos y es el eneatispo que demuestra su fuerza y valentía. Le cuesta asumir que el mercado hará lo que quiera. No acaba de entender que para conocer el funcionamiento del mercado necesitará mucho tiempo.

«El trader insiste una y otra vez en tener siempre la razón asumiendo que está en el lado correcto del mercado.»

Es curioso observar que cuando los traders ganamos, sabemos o pensamos que lo hemos hecho bien. Pero cuando perdemos, lo fácil es justificar que no hemos sido nosotros y buscamos un sinfín de excusas para no asumir que hemos perdido esa trade y su correspondiente montante económico.

Cuando perdemos en una operación, nos cuesta entender que tan solo es una operación más de nuestro sistema, sea cual sea, y que donde debe recogerse es en la estadística, no en el subconsciente. Es una más y punto.

Pero cuando nos sale bien y nos da beneficios, lo festejamos, estamos eufóricos y aún más si es mucho dinero. Me sabe mal decir que eso no debe ser así. Hay que interiorizar que se trata de una simple operación más y no hay que grabarla en el subconsciente.

Pero ahora viene lo mejor,

«¿Por qué aguantamos las operaciones perdedoras esperando a que se giren? y ¿por qué cuando vamos ganando, aunque sea una miseria, cerramos rápidamente sintiéndonos orgullosos?»

Eso no tendría que ser así. En principio, hay que dejar correr las ganancias y cortar las pérdidas, pero ¿por qué nos pasa lo contrario?

Sucede porque nuestro ego nos sabotea y quiere tener el control de lo que pasa. Hay que aprender que da igual quién tenga o no razón, tenemos que centrarnos en respetar el sistema, hacer backtesting y pasar a la acción. Pero al hacerlo es conveniente aislarnos de pensar si el mercado nos va a decir que somos buenos o malos, porque no nos lo va a decir. Dejemos de pensar eso, al mercado le da absolutamente igual.

El trader se hace a sí mismo y tiene que saber sus virtudes y sus defectos, pero no solo para conocerlo, sino para aceptarlo. Solo entonces se liberará emocionalmente de querer saber si una operación es buena o mala y entenderá que simplemente se trata de una más.

A partir de ahí quizás las cosas puedan empezar a cambiar, si tu ego te lo permite, claro.

El cuatro de bastos en las inversiones

Todos los inversores nos hemos preguntado en muchas ocasiones en qué se basa alguien para tomar una u otra decisión a la hora de afrontar una operación financiera del tipo que sea. Está claro que va a evaluar los riesgos y apoyar su decisión en alguna herramienta que ofrezca peso, valor y garantía de que la adquisición del activo tenga altas probabilidades de éxito. En general, sabemos en qué tipo de datos relevantes se basan y son tenidos en cuenta por los inversores y analistas tanto fundamentales como técnicos.

Pero hoy quiero analizar algo que me cogió por sorpresa hace unos días mientras conducía. Estaba escuchando la radio, en concreto se trataba de una emisora local. Tras anunciar las farmacias de guardia, comenzó un espacio donde los oyentes podían hacer consultas de cualquier tipo (trabajo, dinero, amor...) a un cartomántico.

No recuerdo el nombre ni tampoco importa, llamémosle Juan. Esta persona se anunciaba como un especialista en el tarot y adivinación. Es una actividad que desconozco por completo, nunca me he acercado a ella ni tengo relación alguna con nadie que abiertamente me haya hablado de experiencias personales.

Tras unos anuncios publicitarios comenzó su espacio y la primera consulta captó indudablemente mi atención. No puedo reproducir literalmente las palabras, pero venía a ser una consulta de este tipo:

«Hola, estoy pensando en hacer una inversión financiera, concretamente quiero comprar acciones de una compañía. Me gustaría saber si va a salir bien o no.»

Aquellas dos frases me abrieron los ojos y despertaron mi curiosidad por averiguar la respuesta del cartomántico y, sobre todo, en qué iba a basarse para argumentar dicha decisión. Subí el volumen de la radio y paré el coche, aquello se ponía interesante. Juan comenzó a hablar mientras descubría varias cartas, no recuerdo cuantas, qué valor tenían o qué representaban. Lo que sí recuerdo con total exactitud es que el oyente era un afortunado porque le

había salido la carta del cuatro de bastos.

Una y otra vez hacía referencia a dicha carta. Le comentó que estaba de enhorabuena, su dinero iba a aumentar, venían tiempos de bonanza y que si estaba planificando el realizar una inversión, no lo dudara ni un instante. Continuó añadiendo que el entorno iba a ser muy favorable, que se aventurara a realizar dicha inversión sin temor y añadió un último dato; que iba a obtener excelentes dividendos. Yo, dentro de mi ignorancia en esta materia, no en la de las inversiones, sino en la de las predicciones, me estaba quedando asombrado.

No quedando tranquilo con su proyección y análisis respecto a la inversión en bolsa del oyente, le ofreció una nueva oportunidad. Le animó a realizar alguna inversión de tipo inmobiliario, así lo podía leer y predecir, siempre con el respaldo de esa carta; el cuatro de bastos. No pude escuchar la impresión del oyente porque ya le habían cortado la llamada, pero yo me pregunto si esa persona realmente tendría en cuenta esos consejos para comprometer su capital.

A día de hoy, yo sería incapaz de tomar una decisión financiera basándome en este tipo de prácticas, aunque respeto a aquel que lo haga. Descubrí que para algunos, o al menos para una persona, acudir a este tipo de servicios puede ser un indicador a tener en cuenta. Particularmente prefiero basarme en datos sólidos, visibles y palpables para tomar decisiones con un sustento a mis espaldas.

«Siempre advertimos de lo peligroso que es tomar decisiones financieras sin un conocimiento o sustento de peso, por ejemplo basándose en corazonadas, recomendaciones o impulsos.»

Pero en este caso particular me da mucho que pensar. Hemos escuchado que grandes fondos utilizan factores como la astrología financiera y demás prácticas para aprovecharse de una energía invisible pero latente que ciertos expertos pueden captar y poner a su favor. Es un tema interesante y que estoy seguro que con el paso del tiempo se hablará más de él.

De una anécdota he querido hacer este análisis con la intención de poner sobre la mesa un aspecto que aparentemente puede sonar a broma y vendehúmos, pero tal vez existan razones de peso para confiar en este tipo de prácticas. Yo soy incapaz de opinar, pero ahí dejo el debate. De todas formas algo hemos aprendido, y es que si aparece un cuatro de bastos en tu vida,

estás de enhorabuena.

PARTE 4

Cuando todo va mal

Un mal día de operativa

Carmen vive sola, trabaja por las mañanas en la oficina de correos de un pequeño pueblo. Su trabajo es ameno, bien remunerado y le permite estar en contacto con la gente. Ella es simpática, alegre y muy paciente, algo importante trabajando cara al público. En los ratos libres suele caminar por las preciosas montañas que rodean su villa y desde hace un año dedica mucho tiempo a una actividad que le tiene enamorada; el trading.

En su deseo por sacar una rentabilidad a sus ahorros y cansada de negociar con los bancos, decidió aprender a gestionar capital por ella misma. Estaba familiarizada con el uso de internet y tuvo la suerte de formarse en una de las mejores academias del país. El gusanillo del trading la atrapó. Con mucho compromiso y sacrificio fue progresando hasta que el soñado momento llegó; comenzó a operar con su propio capital, dinero de verdad.

Solía salir del trabajo en torno a la una del mediodía y a las tres estaba puntual ante las pantallas. Como suelo decir, ayudaba a levantar las persianas del mercado americano. Ver crecer el volumen de los primeros minutos de cotización le provocaba un notable incremento de sus pulsaciones. Carmen operaba un sistema muy sencillo de *scalping* y en una tarde podía llegar a tomar una o dos operaciones. Su perfil inversor era muy conservador. Desde que unos meses atrás comenzara a operar, no había tenido altibajos, pero últimamente se había llevado varios palos y estaba metida en una racha perdedora. El mercado que se encontraba en máximos históricos y la mayor parte del tiempo el precio se movía dentro de un rango lateral con movimientos muy estrechos.

Se culpaba de haber tomado un par de operaciones de forma impulsiva en los últimos días y no quería que aquello volviera a suceder; se encontraba en modo ultraconservador. La sesión arrancó y a los pocos minutos observó una oportunidad de las que comúnmente llamamos *de libro*. Carmen la detectó y se decidió a preparar la orden, pero una voz en su interior que le decía: *Espera un poco, no te precipites, hace dos días quisiste adelantarte y metiste la pata*. Debido a ese pensamiento, sufrió una pequeña parálisis mental y decidió que quizás la vocecita tuviera razón, puesto que el mercado apenas llevaba unos minutos abierto y era conveniente dejar que el precio se

definiera.

Una vez abortada la operación, el movimiento arrancó a su favor y dándole la razón sobre la operación que pensaba tomar. El precio subía y subía mientras ella lo veía marchar, pero se mostró tranquila hasta que volvió a escuchar la voz reprochándole: *Seguramente acabas de dejar escapar la mejor oportunidad de la jornada, tenías que haberla tomado, cumplía con todos los condicionantes. Así, ¿cómo pretendes ganar dinero?* La calma de Carmen se transformó en rabia, comenzó a salivar y la mandíbula se comprimió fuertemente. Perdió casi la totalidad de la respiración y observaba incrédula cómo su mano derecha cogía el ratón y, sin su consentimiento, activó una orden de compra. Acababa de entrar al mercado por desesperación, tarde y sin más argumentos que la impotencia de no estar dentro de ese movimiento.

El precio continuó alcista por un instante, pero segundos después se frenó en seco e inmediatamente inició una caída vertical que se dirigió hacia el punto de stop de pérdidas permitido por Carmen. Ella era consciente de la mala entrada tomada y de que el stop estaba situado en medio de la nada, por lo que su operación era indefendible. Pensó en qué hacer y nuevamente apareció la voz que le susurraba: *El movimiento alcista es claro, muy direccional, esto es simplemente una corrección. Verás como ahora va a volver a ir hacia arriba, estoy segura, no puedes dejar que te saque la posición. Seguro que va a girarse y retomar el movimiento alcista, tienes que aguantar como sea.* Carmen sabía que el stop es sagrado y que no debía asumir una pérdida mayor a la permitida, pero al mismo tiempo también sabía que existían probabilidades de que el precio volviera a subir. No detectó que había empezado a aparecer un tick en su pie izquierdo. Estaba intranquila y finalmente alejó un poco más el stop de pérdidas asumiendo el doble de la pérdida que su gestión monetaria le permitía.

Sus manos sudaban y el cuerpo estaba rígido mientras los ojos empujaban con todas sus fuerzas al precio hacia arriba. Estaba totalmente poseída, fuera de sí. Alguien o algo había tomado el control de su operativa. Eran instantes de tensión, nervios y emoción, al igual que un espectador mirando cómo su equipo va a lanzar el penalti definitivo, o peor aún, su equipo es el que debe parar la pelota. Toda la paciencia que Carmen mostraba en la vida cotidiana y su sonrisa contagiosa habían sido secuestradas. No sabía dónde se encontraba, qué hacía ni por qué lo hacía. Había perdido toda la relación con el presente y con su observador interior. Era presa de una decisión tomada

inconscientemente. Se había dejado influir por un monstruo interno al que no conocía y que se estaba presentado en un momento inapropiado; sentía frustración por las operaciones negativas de los días previos y, además, muy susceptible. El muy listo se estaba aprovechado de un momento de debilidad para asaltar su mente y condicionar sus decisiones.

El precio continuaba bajando tick a tick burlándose de ella, cosa que la enojaba todavía más. Lo veía muy negro y pensó en cerrar la operación, pero de nuevo la voz del monstruo le dijo: *Te vas a salir y justo ahí se va a girar dejándote con cara de tonta, vas a sumar una nueva pérdida. En el trading hay que saber aguantar y ser valiente, no seas débil.* Con el dedo dispuesto en el ratón para cerrar y salir asumiendo su error, decidió apartarlo y coger un lápiz que acaba rayando el escritorio quedando sin punta tras ser golpeado una y otra vez. Carmen estaba en el límite, no aguantaba más, se levantó de la silla y decidió dejar la operación abierta y marcharse hacia la ventana a tomar un poco de aire. Antes de abrirla se giró y regresó corriendo hasta la pantalla para ver cómo trascurría la operación, estaba a punto de sacarle el stop y dudaba si cerrar de modo manual, dejarla tal cual está o alejarlo nuevamente. Chorros de sudor caían por su cuerpo, la sensación de rabia era inmensa. Comenzó a llorar y a estirarse del pelo.

En apenas unos minutos, su predisposición a hacer una buena sesión se había transformado en un infierno. Estaba permitiéndose perder tan solo el doble de lo que normalmente arriesgaba por una operación, o sea, una mísera cantidad, pero le estaba superando la forma en que había tomado la operación y la gestión de la misma. No pudo aguantar más y decidió accionar el botón *close*, ese que cierra la posición a mercado. No quiso mirar la cantidad que había perdido, directamente apagó el ordenador y por fin se dirigió a la ventana. De camino a ella pasó por delante de un enorme espejo, ese que utilizaba cada día antes de marcharse de casa. A su paso giró la cabeza y se escandalizó al ver el reflejo. No podía evitar pararse en seco y mirar fijamente a la imagen que vio reflejada. Era Carmen transformada. El liso pelo estaba alterado, con mucho volumen, despeinado y alocado. Sus húmedos ojos habían destrozado el maquillaje matutino, dándole un aspecto endemoniado. Su rostro en general estaba desconfigurado, dando auténtico miedo. Respiraba de forma alterada y sus puños sudaban como nunca. Se asustó de lo que estaba observando y se preguntó quién era el monstruo reflejado en el espejo, de dónde había salido y quién le había invitado a entrar en su vida.

Aquel día Carmen descubrió al saboteador que todos tenemos dentro y que cada uno lo experimentamos de forma diferente; hablamos del ego. Si te dedicas al trading, antes o después te encontrarás cara a cara con él, es inevitable. Esta historia ficticia pretende hacerte abrir los ojos ante los fantasmas de nuestra mente. Es obvio que existen y aparecen más a menudo de lo que piensas. Conocer tu personalidad y entrenar a tu observador interior, servirán de ayuda para detectar cuando aparecen y lograr gestionarlos de la mejor forma posible.

Un stop más y lo dejo para siempre

Estoy seguro de que al menos una vez has dicho, aunque fuera para tus adentros, el título de esta carta. ¿Me equivoco? Es una afirmación que lamentablemente tiende a ser muy común. Cuando alguien llega a esa situación, suele comenzar a buscar soluciones y lo hace leyendo.

Tras varios años tratando con traders y escribiendo sobre barreras emocionales, he llegado a la conclusión de que hay tres perfiles de traders que consumen literatura relacionada con el trading.

El primero sería el perfil que llamaremos *el curioso*. Es alguien que bajo el posible aburrimiento deambula entre información sin buscar nada en concreto pero pellizca un poco de todo. Los textos que tratan de psicología, emociones, hábitos y disciplina le causan escepticismo. Tienden a ser inversores novatos o muy veteranos, los primeros desconocen la relevancia de la parte emocional en sus decisiones y los mayores del lugar están pasados de vuelta; un día no les quedó más salida que tomar el asunto con determinación, aparcarse su ego y trabajarse así mismos.

Al siguiente grupo le denominaremos *la esponja*. Es aquella persona que se encuentra en pleno proceso de aprendizaje, lleva menos de tres años en el mundillo de las inversiones y ha descubierto la importancia de la parte emocional en su operativa. Busca respuestas hacia fuera, aunque todas esas respuestas señalan a que debe buscarlas dentro de sí; en su interior. Su breve paso por el trading le ha demostrado que esto no va solo de movimientos de precios, sino de decisiones, y al fin ha detectado que debe indagar en ese terreno y pasar a la acción.

«En la psique de uno mismo es donde aparecen las batallas más duras, las que uno pelea contra sí y en las que es complicado tomar el control.»

Por último encontramos *al frustrado*. Es un trader o inversor cuya desesperación es tal que busca una mano a la que agarrarse para seguir en el mundo del trading y así poder aferrarse a la posibilidad de ser rentable algún

día. Tiende a ser un inversor que aterrizó en las inversiones con muchas prisas, sin formación y a día de hoy todavía no ha encontrado su sitio. Hablamos de que no ha conjugado de forma correcta los aspectos que debía haberle llevado a encontrar su estilo de inversión. Sinceramente, no ha logrado la consistencia en su operativa y resultados porque suele flojear en algunos de los condicionantes o materias imprescindibles para operar en los mercados financieros.

«¿Por qué estás poniendo en riesgo tu capital sin tener controlados y consolidados todos los factores necesarios?»

Hablamos de formación, capital, tiempo para dedicar a la actividad, interferencias o condicionantes externos, sistema de inversión personalizado y adaptado a tu personalidad, entrenamiento y testeo del sistema, plan de trading, motivación, compromiso y madurez emocional.

Me gustaría que releyeras el párrafo anterior.

Gracias. Ahora que lo has releído y supongo que te habrás sentido identificado con alguno de ellos, ¿puedes afirmar que cumples con todas las circunstancias descritas, o hay alguna en la que *patinas*?

Llegados a este punto, y volviendo al título de la presente carta *Un stop más y lo dejo para siempre*, ¿no es de esperar que tantos traders o inversores se estrellen una y otra vez hasta llegar al punto de plantearse el abandono? La situación puede agravarse hasta alcanzar la locura. No me cansaré de advertir de la necesidad de madurar la gestión emocional y esto solo puede lograrse a través del autoconocimiento. Suena algo filosófico, zen, abstracto, subjetivo y demás designaciones, pero no es más que abrirse a la posibilidad de conocerse desde el interior, averiguar quién eres en realidad, descubrir desde qué lugar trabaja tu ego para así poder tomar el control del mismo y actuar de manera consciente.

Tengo una noticia buena y otra más buena. La buena es que es un camino precioso que aportará muchas alegrías en tu vida y se verá reflejado en tu trading. La más buena es que no existen atajos, por lo tanto será algo que te acompañará el resto de tus días. Porque... digo una cosa, supongo que querrás durar muchos años en esto de los mercados, ¿cierto? Pues tendrás que actuar con serenidad y disciplina hasta que algún día y de forma voluntaria decidas dejar el trading tras el último stop. Espero que sea después de haber operado de forma seria y profesional durante muchos años.

¿Por qué me parece que siempre pierdo?

Esta es una de las preguntas que todos los traders nos hacemos a menudo. De hecho, hay quien sostiene que *si no perdemos, no somos traders*. Bueno, a mí me gusta diferenciar entre decir *pierdo siempre* y *me parece que nunca gano*.

«Nuestra mente y sobre todo nuestro ego están diseñados para la supervivencia. Esa incansable voccecita o diálogo interno que todos tenemos, ya sea consciente o inconscientemente.»

El ego se activa y nos previene activamente ante las amenazas y peligros. Cuando se presenta una dificultad, nos advierte de que vamos a equivocarnos. Por ejemplo, puede decirnos algo como: *no vas bien, vas a perder, lo estás haciendo mal o no sabes lo que estás haciendo*.

Normalmente nos lo dice en negativo, de hecho está para eso. Y cuando se cumple lo que nos ha dicho, se crece y nos martiriza repitiendo una vez tras otra que tenía razón. Luego se reafirma y puede decirnos cosas como: *ves cómo ibas a perder, ya te dije que lo hacías mal, la has cagado, ¿para qué te has metido en esa trade?* y cosas por el estilo. Pero debe darnos igual. Hay que asumir que nos lo está diciendo porque nos lo tiene que decir. Así de simple.

Lo importante no es que lo diga o lo que escuchemos en ese diálogo entre ambos, yo y mi ego, sino cómo nosotros actuamos ante esa circunstancia y cómo podemos sacar provecho en beneficio de nuestro mejor interés.

«Nuestro ego está diseñado para engañarnos y ponernos en duda.»

Aparece cuando hemos salido de un espacio de control o de confort. El ego se mosquea siempre que acertamos y tiende a permanecer en silencio. Pero si pasa lo contrario y perdemos algo de valor, como puede ser el dinero, se recrea machacándonos por no haberle hecho caso.

En el trading queremos ganar siempre y encajamos muy mal el perder

dinero. Hay una certeza: vamos a perder dinero sí o sí. Lo interesante de todo esto es que cuando sabemos que podemos perder dinero, tenemos de centrarnos en ganarlo. Ahí es cuando se nos abre la puerta a la consistencia y podemos ganar más de lo que perdemos.

Curiosamente, cuando atendemos a los pensamientos negativos observamos cómo estos secuestran nuestro desempeño. Si perdemos poco pero perdemos, nos parece que somos un desastre, y si ganamos poco, también pensamos que lo somos.

Ese diálogo hay que cambiarlo para apreciar que las ganancias son igual de importantes que las pérdidas y no al revés. Nos quedamos con lo negativo que es perder y no apreciamos que si hemos perdido una *trade*, en términos generales, nos debe faltar menos para ganar la siguiente.

Hay que aceptar que las pérdidas o trades perdedoras forman parte de la ecuación para ser exitosos en el trading. Si hemos perdido una operación o más de una, debemos saber que esa operación debe ir a nuestra estadística para el posterior estudio.

Sería inteligente el centrarse en entender o estudiar el por qué o cómo ha llegado a ese resultado esa trade u operación. Puede servir el hecho de que si analizamos esa operación perdedora y se ha producido en cumplimiento estricto de nuestro plan de trading o de nuestra operativa, simplemente es una más y debemos analizarla con pensamiento en positivo. De lo contrario, si no ha cumplido con nuestras reglas, habrá que ver y profundizar el por qué no se ha tomado correctamente. Pero nunca debemos flagelarnos y poner en duda todo lo que ya hemos aprendido y culpabilizarnos del resultado negativo de una de ellas.

Es habitual el tener la sensación de que perdemos, pero me permito el lujo de ponerlo en duda. Si perdemos es por algo y habrá que estudiar qué ha pasado, pero solo si es por nuestra culpa.

El mercado va a hacer lo que le dé la gana. Si tenemos un sistema previamente estudiado, auditado y validado con números positivos, hay que ponerlo en práctica.

Si lo hemos hecho bien, siguiendo nuestra operativa pero el resultado es negativo, toca anotarlo. No hay que preocuparse en exceso. Hay que entender que perder es parte del proceso, aunque no queramos aceptarlo.

La *hostia* del trader en un Fórmula 1

Hoy quiero lanzar una cuestión; ¿cómo a día de hoy siguen habiendo aprendices o traders noveles que dan sus primeros pasos con dinero real operando productos tan apalancados como son los futuros?

Esta cuestión suele surgir en las tertulias de bar entre traders experimentados y, ¿sabéis por qué? Porque la amplia mayoría de ellos se desvirgó en esto de las inversiones operando intradía en los futuros del miniSP500, DAX o crudo, entre otros. No voy a ser yo quien afirme que dichos mercados no sean operables, ni mucho menos, pero hacerlo conlleva unas peculiaridades que un trader desinformado o *informado a medias* puede ser carne de cañón.

Echamos marcha atrás y vamos a hacer un símil automovilístico. Imagina a un chaval de veintidós años que quiera aprender a conducir y, tras pasar los test de autoescuela, le sentamos ante un simulador donde, de todos los modelos de vehículos existentes en el mercado, elige conducir un Ferrari de Fórmula 1. El simulador 5D emula 100% al circuito real, es tecnología punta. El joven comienza a pilotar con precaución, pero a las pocas horas de práctica ya conduce con soltura y la confianza va creciendo, se siente bien, libre y con la confianza rozando la euforia. En este punto es cuando el ego toma el control y empieza a crear expectativas y hacer cuentas matemáticas. Se ve ganando todas las carreras, campeonatos y encumbrándose en lo más alto. Acaba de adquirir el *idílico* pase a vivir en la élite.

El trader-piloto sufre muchos accidentes virtuales e incluso se ha permitido el lujo de destrozarse su precioso y valioso Ferrari. Pero no le ha dolido, las reparaciones tan solo le ha costado un *click* de ratón. Tras el click, y de forma automática, vuelve a verse montado en el fantástico y reluciente monoplaza sobre la línea de *pole position*. Creo que no hace falta describir lo que sucederá cuando este hábil pero iluso conductor se suba a ese mismo vehículo en el circuito de Mónaco y tenga que costearse cada euro. Terminará alguna carrera, tal vez logre volar en alguna ocasión y gane de manera sobrada pero, una vez finalizada, tendrá que correr otra y otra más. Si no ha

logrado ser regular no saldrá victorioso al final del campeonato.

Muchos traders coincidimos en que este conductor no finalizará el campeonato en ninguno de los tres primeros años y además tiene todas las papeletas de abandonar la conducción en el primero, en cuanto se quede sin recursos para mantener su operativa.

En el trading pasa lo mismo, y más rápido en estilos cortoplacistas de scalping intradiario con productos *caros*.

«¿Tiene un novato la capacidad económica y emocional para soportar stops de pérdidas por operación de 100 o 150€ en sus primeras operaciones en real?»

La amplia mayoría de traders que empiezan con estos riesgos quedan emocionalmente tocados en las primeras semanas, lo afirmamos categóricamente. Llevamos viéndolo a diario desde hace años y, por supuesto, lo hemos sufrido en nuestra piel y también en el bolsillo. ¿Por qué no hacer prácticas con un kart en un circuito circular y poco a poco ir ganándose el derecho no solo a tomar curvas cerradas sino a ir aumentando la potencia y prestaciones del motor? Una racha de stops en el futuro del DAX, por poner un ejemplo, puede mermar una cuenta en 700 o 1000€ en tan solo días o semanas. ¿Por qué no operar ese mismo DAX, en los comienzos, pero arriesgando solo 1€ por operación? Esta reflexión da para muchas interpretaciones e infinitos comentarios, pero lo que sí es palpable es que operando a 0,10€ el tick no se gana dinero, e incluso se puede caer en la tentación de jugar con el mercado como si fuera un videojuego, ¿cierto? Pero, si te digo que esto de la bolsa va de disciplina,

«¿Crees que vas a ser disciplinado a 12,5€/tick si no lo eres a 0,10€/tick?»

Acuérdate del Ferrari, ¿te ves conduciendo uno? Claro, ¿verdad? Yo también, pero, ¿te ves conduciendo uno y compitiendo contra Vettel, Hamilton y compañía?

Estamos acostumbrados a recibir consultas de personas frustradas porque no logran ser consistentes en sus operativas. Llegan con la moral minada, la confianza por los suelos y la cuenta de trading temblando. Los plazos para lograr beneficios en el trading de forma regular son tan relativos que es

imposible poner cifras. Lo que sí está claro y demostrado es que en esta actividad no sirve con conocer a fondo un sistema de inversión, también es preciso conjugar varios factores para durar con garantías; formación (jamás se deja de aprender), capital (materia prima), tiempo (es una actividad de resistencia, no de fondo), práctica (hay que entrenar la habilidad) y autoconocimiento (también hay que gestionarse a uno mismo).

Hace apenas unos años no existía la variedad ni la posibilidad de operar tantos productos y variables como hoy en día, o mejor dicho, no estaban al alcance de los *retail traders*. ¿Por qué no aprovecharlos ahora? Como siempre decimos; la responsabilidad absoluta de tu desempeño es solo tuya. Así que fórmate, deja de informarte a medias y toma tus propias decisiones responsabilizándote de ellas. Antes o después te quedarás solo ante la pista, no sé si sobre un utilitario o pilotando un flamante Ferrari.

PARTE 5

Descuidos y equivocaciones

Los apegos de un operador de bolsa

¿Has pensado alguna vez cuánto cuesta desprendernos, en la vida y en el trading, de hábitos tóxicos que no aportan nada o bien nos restan?

Esta semana, en una entrevista con un trader cuya finalidad era el averiguar cuáles eran sus barreras técnicas, salió a flote la cuestión que hoy quiero tratar. Dentro de la charla en la que tocamos temas de sistema de operativa, la cosa iba complicándose debido a los grandes conocimientos que dicho inversor poseía. Una vez saturados de información y viendo que él mismo se estaba haciendo un nudo, utilicé una técnica cuyo objetivo es despejar el camino de ruido.

«Dime qué es lo que te está dañando. Empecemos por localizar qué elementos te distraen y no te aportan absolutamente nada. Continuaremos por hábitos que, una vez tras otra, te perjudican alejándote de tus objetivos.»

Este giro en la conversación descolocó por completo al trader obligándole a buscar en sus pensamientos y alejarle del estudiado discurso en el que buscaba la manera de justificarse por su improductivo desempeño. Su ego sufrió un severo malestar al verse obligado a salir de su zona de confort para cuestionarse aspectos que al parecer eran consistentes. Esto es habitual, nos duele el indagar en nuestro interior y en parte es por el miedo a averiguar que nos estamos equivocando y, créeme, ahí está el verdadero aprendizaje.

En apenas tres minutos descartó dos charts que tenía en la pantalla pero no le aportaban nada, tan solo distracciones. También confesó que los minutos de apertura de mercado le incomodaban, era debido a que la adrenalina de ver el aumento de volumen le incitaba a participar y todas sus operaciones en esos minutos le restaban. Además, era consciente de que aguantar más de dos horas de mercado en directo podían tentarle a tomar operaciones por aburrimiento. Siguió desvelando que no tenía definidas las reglas de gestión de la posición y eso le causaba ansiedad. Y no quedó ahí la cosa, de las tres

estrategias que utilizaba, una de ellas era claramente perdedora o bien no sabía ejecutarla con garantías y era la que se estaba comiendo los beneficios de las otras dos.

«¿Y por qué no eliminamos lo que no nos sirve?»

El trader en cuestión llevaba una gran cantidad de horas invertidas empapándose de conocimiento, bebiendo de muchas fuentes y peregrinando entre formadores. Quería interiorizar cada uno de los consejos de sus maestros. La cabeza le hervía y siempre trataba de aplicar todo lo aprendido. Llegaba a hacerse auténticos nudos mentales a la hora de tomar decisiones. Sin ser consciente, permitía que las emociones tomaran el control y él, inmaduro en ese terreno, se dejaba llevar saboteándose una y otra vez hasta perder la paciencia. El escenario se agravó cuando comenzó a poner su dinero en juego, eso le llevó a que la ecuación emocional se amplificara de forma exponencial.

Querer imitar lo que hace otro operador no es malo, pero antes o después deberás hacer tuyo ese sistema, adaptándolo a tu forma de ver, entender y ejecutarlo. Tu temperatura emocional no es la misma que la de tu maestro, ni tu cuenta, tu experiencia o equilibrio fuera de los mercados. Todo interfiere y por ello te animamos a poner todos los papeles encima de la mesa y hacer limpieza, no lo dudes.

«Pero, ¿cómo voy a tirar eso con lo que me ha costado?»

Le comenté que si le parecía, eliminara o ajustara todo aquello que le estaba dañando. ¿Acaso se calzaba las botas de fútbol para pasear por el parque cuando hacía dos años que dejó de practicar ese deporte? Lo vio claro, sabía que habían cosas que le restaban y se comprometió con él mismo a revisarlas. Con esta simple decisión e implementación acababa de empezar a ganar mucho dinero, puesto que iba a evitar el seguir perdiéndolo de forma absurda, ¿comprendes?

Seguimos con la conversación.

—¿Qué operas y por qué lo haces? —le pregunté.

—Pues... es complicado de explicar —se excusó dubitativo.

—¿Complicado? Espera, ¿me estás diciendo que arriesgas tu dinero y eres

incapaz de decirme de carrerilla en qué te basas para tomar las decisiones, qué condicionantes le exiges al mercado y cómo vas a gestionar la entrada? Pues perdona que te diga, pero estás jugando con tu capital.

Sin reglas definidas dejaba mucho peso a la discrecionalidad y eso conllevaba a que la subjetividad mezclada con las emociones entraran en acción y la operativa se convirtiera en un ir y venir gobernado por la improvisación.

Reglas, reglas y más reglas, pero ojo, reglas propias. Al menos al principio esto te ayudará a estar centrado en cumplir lo que escribiste que debías hacer. Y lo escribiste porque en aquel momento comprobaste que te funcionaba, que si cumplías con esos condicionantes había un número X de probabilidad de que la operación saliera positiva. Haz que tu sistema sea medible, trabájalo, hazlo propio y dale horas de operativa cumpliéndolo, solo así aparecerá la tan ansiada confianza que te llevará a la consistencia.

«Si una vez tras otra te sabotearas, no estás caminando hacia delante.»

Errar no es el problema, no aprender del error sí lo es. Y a todo lo expuesto antes quiero añadir algo que es de vital relevancia tanto en el trading como en cualquier negocio; llevar un control de operativa. Uno de los errores del trader de la charla era que no guardaba captura de pantalla con el trabajo del día, ni tampoco rellenaba un registro de operaciones. Esto le llevaba a no saber cómo iba su desempeño, bueno sí, sabía que su cuenta se iba evaporando pero no podía averiguar dónde estaba el fallo. Un sistema debe ser auditable y para eso hace falta tener datos. Tu ego estará diciéndote que vaya pereza, si quieres deja que él siga teniendo el control sobre ti, tranquilo.

Si has llegado hasta aquí, estoy seguro de que es porque parte de lo expuesto te toca de cerca y te ves reflejado en alguna situación. Sé valiente y afronta tus problemas, coge folios en blanco y anota, ordena tus ideas, revisa las operaciones de los últimos meses, estoy seguro de que ellas hablan por sí solas, son la prueba gráfica de tu desempeño, sin filtros. Y ya sabes, si no puedes hacerlo por ti mismo, pide ayuda.

¿Esto es un negocio?

Una vez al año participo en una comida entre amigos, nos juntamos para hablar de trading y compartir nuestra experiencia. Todos tenemos relación de forma habitual con otros traders y analizamos los escollos que suelen aparecer, debatiendo y aportando nuestro propio punto de vista.

Hace unos días en dicha reunión volví a escuchar la habitual reflexión de mi gran amigo y estupendo trader Javier Palazón. Me encanta cuando toma la palabra y explica a los noveles cómo llegó su punto de inflexión. Es decir, cómo logró que su curva de resultados tomara una pendiente alcista de forma regular. Su análisis suele comenzar con la siguiente pregunta:

«A ver, cada vez que yo voy al supermercado a por comida tengo que pagarla, ¿vosotros no?»

Ya le conocemos y no podemos evitar el soltar una enorme carcajada. Los asistentes que vienen por primera vez suelen quedarse descolocados, pero más tarde comprenden la intención de dicha pregunta. La operativa de Javier es principalmente intradiaria. Opera varios activos y tras darse cuenta de que pasaba los días dedicando muchas horas ante las pantallas sin recibir recompensa, llegó a la conclusión de que no estaba programado para ganar dinero. Dedujo que con esa mentalidad no lograría resultados consistentes y que, por otro lado, las facturas no se pagarían solas.

Acostumbrado a seguir las reglas de terceros, comprendió que necesitaba dar un salto de calidad para obtener resultados económicos de forma regular y optó no solo por tomar sus propias decisiones, sino lo más importante; adaptar una actitud de negocio o empresa al hacer trading. ¿Cómo se hace esto? Según su experiencia, tratar de ser conservador y asegurar un beneficio mínimo diario y estar focalizado en ello te evitará estar operando por operar. No hablamos de operar por necesidad, sino de amortizar el tiempo. Los tiempos de pruebas y jugar se habían acabado para él y se centró en ser un trader rentable.

Estamos hablando, ni más ni menos, que de gestión monetaria y de

cuidarla. Y se cuida con la cabeza, es decir, con la gestión de las decisiones. Una mentalidad ganadora y responsable hizo que su trading diera un gran salto de calidad. Se centró en pensar que aquel tiempo y recursos que estaba dedicando tenían que dar sus frutos. No solo se puso el uniforme de profesional, sino la aptitud. Comenzó a sumar poco a poco y a lograr resultados consistentes en el tiempo. Dejó de arriesgar más de la cuenta y decidió hacer una operativa inteligente, responsable y sin querer tener la razón.

Este trader no deja la oportunidad de maximizar los recursos si la operación va de cara, pero hace tiempo que entendió que las facturas debía pagarlas y tenía la capacidad para costearlas con los beneficios de sus operaciones. Su experiencia y sistema así lo estaban demostrando. Dejar de sabotearse y estar centrado en ser un trader ganador le ayudó no solo a mejorar los resultados, sino a alcanzar una madurez emocional que hoy en día le permite evitar el cometer imprudencias.

Es interesante ponerse sus gafas para observar el trading desde otro punto de vista, pero además nos comenta con todo convencimiento y desde su experiencia que: *Solo aquellas personas con carácter emprendedor, de mente abierta, capaces de sufrir y de comportarse como “Los Angels Blue” (unos cazas americanos que en un pestañeo se giran los 7 aviones, jugándose la vida a 7 centímetros de distancia), podrán levantar cuentas.*

«Es necesario olvidarse de juegos y dedicarse a obtener profesionalización al más alto nivel, formación de calidad, apoyo psicológico, cero prisas, trabajo duro y tiempo.»

Hemos querido ponernos «sus gafas» para comprender que aparte de todo el proceso mencionado en el párrafo previo, hay que estar focalizado en rentabilizar tu tiempo, al menos para lograr lo que harías con otra actividad. No todos los inversores están preparados técnicamente para lograr que su sistema sea ganador, pero cuando se alcanza el nivel necesario para serlo, tal vez el cambiar la forma y mentalidad de afrontar la operativa, ayude a que tu trading se convierta en rentable.

¿Me dejo influenciar en los mercados?

Recuerdo muy bien cómo los mercados se pusieron muy nerviosos en las semanas previas a las últimas elecciones norteamericanas, había mucha incertidumbre. La transcendencia de aquellos comicios se vio reflejada en los medios económicos y en las redes sociales que alimentaban la espera. Decenas de comentarios y análisis pasaron ante las miradas de los operadores con la capacidad de condicionar nuestras decisiones y actos en materia de inversión.

La pregunta sobre la que quiero profundizar es; ¿soy influenciable sobre las decisiones a tomar en mi operativa? Arrancamos definiendo qué es influir: *Influir en los demás es la capacidad de alterar acciones, pensamientos o creencias de una persona o un grupo.*

Partimos de que directa o indirectamente, y con intención o sin ella, todas las personas influimos en las demás. Estamos expuestos a que la información recibida de otros altere nuestros pensamientos y, por ende, las decisiones que tomemos. El patrón de aprendizaje y supervivencia se basa en procesar información, tomar decisiones, adquirir experiencia y progresar. Lo que no hemos señalado es que en todo el proceso existen las emociones que uno experimenta. Dependiendo de la personalidad de cada uno, las decisiones irán encaminadas hacia un sentido u otro y por consiguiente todo lo que venga detrás variará, y así sucesivamente.

Mucho se escribió y habló respecto a las elecciones, con análisis, teorías y suposiciones de cómo se moverían los activos. Tanta información puede acabar influyendo en nuestras decisiones, por tanto debemos intentar actuar conscientemente, controlando las emociones y actuando con disciplina, no por impulsos o corazonadas.

Otro aspecto que suele influir y frustrar al operador es comprobar cómo en la jornada posterior a las elecciones, con una volatilidad extrema, todos los operadores del mundo ganaron dinero, o eso parecía. Bastaba con darse una vuelta por internet y revisar las redes sociales para comprobar cómo salían traders de bajo las piedras mostrando sus gráficos y beneficios.

Si un trader no operó en aquella jornada, acabó con pérdidas o no aprovechó para sacar un buen mordisco, puede sentirse estúpido, mediocre o

frustrado. Esto se ve acentuado en traders sin la madurez adecuada. Siempre decimos lo mismo; cada uno ha de saber dónde se encuentra, cual es su camino y el siguiente objetivo.

«Mucho cuidado con dejarse influenciar con el trabajo de los demás, o más concreto, con lo que muestran a la galería. Cada cual sabe lo que se cocina en su casa.»

Para un inversor puede ser interesante copiar a un profesional que contribuya a mejorar su técnica, actitud y fuerza de superación, pero siempre tiene que actuar según convicciones propias. Podemos escuchar y analizar opiniones ajenas, pero depende de nosotros si dejamos que esa información altere nuestro plan de ejecución. Si realmente somos débiles, con falta de personalidad o autoestima, nos dedicaremos a imitar los actos de terceros dejando de tener el control sobre nuestra operativa.

Una persona inmadura emocionalmente tiende a dejarse influenciar por las emociones que percibe ante cualquier agente externo, cambiando de opinión con suma facilidad. Incluso es capaz de realizar una acción que no tenía planeada. Siempre defendemos que tener un plan definido, testeado, asimilado y con la capacitación y habilidad personal para ejecutarlo, es imprescindible. Este conjunto de reglas nos ayudará a actuar según nuestras reglas previamente establecidas, evitando que opiniones externas condicionen nuestros actos. El mayor problema reside en que dicha información produzca emociones que ocasionen enjuiciar nuestro plan, ahí es donde uno debe trabajar seriamente.

Iniciar un camino de conocimiento interior y desarrollo personal para mejorar nuestra inteligencia emocional va a producir mejoras en muchos aspectos de nuestra vida, entre ellos el de la operativa en los mercados. Aprender a detectar emociones, regularlas, tener consciencia de las sensaciones, aceptar sin enjuiciar y por último gestionar eficazmente, van a llevarnos a reducir la vulnerabilidad emocional, algo que a muchos les está dañando su operativa y parte de su transitar por esta vida.

¿Audito mi desempeño correctamente?

Cuando un trader cierre una operación la anotará y esta pasará a formar parte de un registro de operaciones. Y hoy me pregunto; ¿qué suelen hacer los traders con esos registros?

Damos por sentado que tomamos el trading como una actividad importante, ejercemos unos hábitos responsables y no nos dedicamos a jugar con el dinero. Realizamos inversiones siguiendo estrategias previamente estudiadas y entrenadas. Confiamos en el sistema porque hemos estudiado que tiene una ventaja probabilística a lo largo del tiempo. Hasta aquí no hemos descubierto nada, solo quería recordar algo que aparece en todos los libros de bolsa.

Sobre el papel está todo muy claro, pero cuando nos sentamos a trabajar hay multitud de factores que pueden influir en nuestras decisiones y desvirtuar la operativa real. Aparece el enfrentamiento entre lo que tenía que haber hecho contra lo que finalmente he realizado. Hablamos de una situación concreta, que a los minutos o días probablemente haya pasado a la historia. Entonces, si pasamos la página tan rápido, ¿dónde está el aprendizaje o lección de una experiencia negativa o positiva? En el mejor de los casos, como ya dije antes, un trader metódico que tome la actividad profesionalmente registrará ese incidente en algún lugar.

Si carecemos de la costumbre de anotar nuestras acciones será imposible valorar el desempeño a lo largo del tiempo y encontrar carencias, puntos de mejora o elementos que dominemos y podamos potenciar.

«La cuenta de resultados ofrece información, por supuesto, te dice si eres ganador en el tiempo, pero solo económicamente hablando.»

Puedes estar tropezando una y otra vez con algo que esté frenando tu potencial sin lograr detectarlo porque cada vez que sucede no le das importancia. Pero si anotaras y comprobaras tu desempeño al finalizar el mes

o el período que quieras, averiguarías muchas cosas sobre ti y tú operativa.

Lo mismo sirve para las cosas que se hacen bien. Si compruebas qué cosas te funcionan en el tiempo podrás centrarte en potenciarlas, pero si careces de datos será imposible extraer conclusiones objetivas y fiables. Cuando un profesional es asalariado y tiene alguien por encima que le revise el desempeño, suele trabajar muy bien. Esto sucede porque está en juego su futuro y el de la empresa. Si ese mismo profesional se convierte en autónomo debe sumar la disciplina a su labor rutinaria, ya que el no tener nadie por encima le puede llevar a despistarse y a salirse del camino. Algo parecido sucede con los inversores independientes. Debido a su actividad solitaria carecen de la obligación de exponer su trabajo ante nadie y eso ocasiona que a veces la disciplina se tambalee, y sumados los problemas emocionales que antes o después surgirán, puede ocasionar que la operativa camine a la deriva.

¿Qué podemos hacer para no salirnos del plan?

- Ten un plan. Si estás operando con dinero real es porque tienes una operativa madura, la has entrenado seriamente y has contrastado los resultados.
- Comparte tu desempeño. Busca algún compañero o amigo en el que confíes y puedas explicarle y enseñarle tu trabajo. Es importante que esa persona entienda lo que haces, sea objetivo y se involucre en ayudarte.
- Anota tus operaciones. No te ciñas solo a los datos técnicos, sino de gestión y emocionales. Busca un formato en el que anotar no te suponga un esfuerzo y te permita entender de forma sencilla qué sucedió en dicha operación.
- Audita la información. Haz un repaso diario, semanal, mensual o anual. Busca el periodo que creas oportuno, pero hazlo. Revisa en qué fallas y cómo puedes evitarlo o mejorarlo. Pero mejor aún; localiza en qué eres bueno y céntrate en potenciar esas situaciones.
- Refleja las conclusiones. Haz un informe, graba un vídeo o lo que quieras, pero extrae conclusiones objetivas.
- Marca objetivos muy pequeños. Intenta mejorar aspectos de uno en uno. Por ejemplo la gestión de la posición y revísalo con frecuencia.
- Entrena el hábito de escribir. Un dicho popular proclama que *las palabras se las lleva el viento*, aunque yo matizo que se refiere a las palabras dichas de boca. Afirmo que lo escrito permanece, pero de nada sirve si no se revisa.

Trabajamos con traders que no logran controlar sus emociones y a menudo han perdido el rumbo de su operativa y andan descentrados.

«Dejan de anotar cuando meten la pata dos veces seguidas, en parte porque su ego les dice que no hace falta hacerlo.»

Si no se tiene nada escrito es imposible trabajar sobre el problema y el desenlace es que acaban dejando de responsabilizarse de sus actos. En parte les alivia la seguridad de no volver a revivir las meteduras de pata pasadas, se ciñen al dicho *ojos que no ven, corazón que no siente*.

No es necesario que nadie audite tu desempeño, tienes la posibilidad de hacerlo tú mismo, pero si careces de la disciplina necesaria es conveniente que pidas ayuda. Los grupos de trabajo son muy buenos para esto. Compartir operativa y experiencia de forma privada con otros compañeros es un hábito muy enriquecedor. Te animamos a que pienses en ello.

Los talones de Aquiles

Te sonará familiar la frase *otra vez he metido la pata* tras una operación o jornada de trading. Para bien o para mal somos humanos y tenemos nuestros defectos y virtudes, no nos queda otra opción que aceptarlo y actuar en consecuencia. Cometemos errores en tantos factores de nuestra vida que en las inversiones financieras no iba a ser menos. Es normal que tropecemos, pero en ocasiones parece que nos guste hacerlo y entramos en una dinámica donde caer en las mismas trampas se convierte en una práctica rutinaria.

Como bien sabes, alguna de esas trampas son provocadas por los movimientos del precio, pero la amplia mayoría de ellas las provocamos nosotros al actuar como no es debido. Apoyar a traders a superar barreras emocionales nos ha hecho comprobar cómo una y otra vez tendemos a caer en las mismas pifias. Al dicho *qué fue antes el huevo o la gallina* nosotros le decimos *qué fue antes, la emoción o la acción*.

Un estado anímico y circunstancias particulares puntuales pueden influir en la operativa. Una emoción puede condicionar las decisiones que uno toma, pero también sucede a la inversa, una decisión que conlleve a una acción errónea y no prevista puede provocar que aparezca una emoción. Hoy voy a centrarme en aspectos que, al no tenerlos bien atados, inducirán a la aparición de emociones.

He intentado hacer una relación de algunas acciones que una y otra vez influyen negativamente en la operativa lastrando resultados y minando autoestimas. La lista puede extenderse, pero estas son las causas principales que el trader independiente tiene papeletas de sufrir:

- Carecer de formación. No imagino encontrarme ahora mismo en medio de la selva sin recursos, planos, agua o alimentos. Una simple guía de supervivencia y tres vídeos vistos en youtube me permitirán sobrevivir unos días o semanas, pero acabaré sufriendo mucho. El trader nunca deja de progresar, aprender y sobre todo de practicar. Es una actividad que requiere de habilidad y esta se consigue con formación, ensayo y práctica. Sobrevivir en la selva yo solito me resultará mucho más duro que hacerlo junto a Tarzán, así que es recomendable transitar con

personas experimentadas en el camino que quieras realizar.

- Tener necesidad de ganar con el trading. Al fondo del pasillo hay una puerta donde está escrita la palabra *huye*. Dirígete a esta puerta si eres de esas personas que llega al trading con ansias y prisas por conseguir resultados económicos positivos. Lograr la consistencia en resultados requiere de tantos factores a dominar con maestría, que podrás ver cómo las hojas del calendario van cayendo mientras te preguntas dónde está la meta.
- No tener un sistema de inversión. Sin una metodología estudiada, interiorizada y practicada va a ser imposible sobrevivir en una actividad donde ganar pasa por cumplir una ventaja probabilística. Carecer de normas técnicas y monetarias te harán caminar a la deriva, evitando hacer un seguimiento objetivo de tu desempeño.
- Improvisar. Es una de las conductas que más daño ocasionan al operador, ya que se trata de una acción 100% emocional. El trading intuitivo debemos dejárselo a los profesionales consagrados, esos que cuentan con bagaje y pueden permitirse el actuar conscientemente. La conducta que más debe entrenar un operador se llama *disciplina* y para llegar a lograrla tiene que imponerse reglas, si carece de ellas, la palabra disciplina desaparecerá.
- Hacer pruebas con dinero real. Tal como vayas adquiriendo experiencia, verás muchas oportunidades y te sentirás tentado a posicionarte en el mercado con una estrategia que esté en estudio o fase beta. Si accedes a participar con dinero real sin haberlo definido e incluido previamente en el plan de trading, estarás tentado a la suerte y esta conducta te alejará de ser el trader sólido y fiable que cumple un sistema. Es cierto que el trader debe adaptarse a las circunstancias del mercado, pero tiene que actuar de acuerdo a algo definido y entrenado de antemano, evitando así el forzar las situaciones.
- No especializarse. Querer abarcar o dominar muchos activos y estrategias te conducirá a sobreoperar. Cada mercado y *timeframe* tiene sus particularidades. Querer abarcar muchos te restará energía y provocará que levantes la guardia dejando que las emociones tomen el control. Estudiar uno o dos activos, casar con los movimientos, entenderlos y familiarizarse con sus peculiaridades te conducirán a controlar tu trading y no despistarte.
- No usar stop. El mejor amigo del trader es el stop, ante todo en tus

comienzos. Evitará que te descapitalices por un movimiento brusco del precio y te permitirá salir de una operación cuya evolución difiera de lo previsto. Cuanto antes hagas las paces con él y aprendas a encajarlo, menos influencia emocional tendrá sobre tus decisiones.

«El stop es el salvavidas del trader, una herramienta que siempre va contigo.»

- Excesivo apalancamiento. Si las matemáticas no te fallan, sabes dónde te encuentras y a dónde te diriges, evitarás caer en la tentación de querer *asaltar la banca*. El apalancamiento te permite participar en un juego que de otra forma sería inaccesible, pero sin conocimiento es una trampa mortal. Estudia en qué nivel estás, el capital que dispones y tu capacidad emocional para soportar pérdidas. Por ejemplo, si no eres capaz de asumir una pérdida de 50€ por operación, no se te ocurra operar a 20€ el punto.
- Objetivos no realistas. Invertir en los mercados te ofrece la posibilidad de sacar jugosas rentabilidades, pero nuevamente tienes que ser consciente de en qué liga te encuentras participando. Un recién aterrizado en este mundillo aspirará inicialmente a no descapitalizarse. La gestión monetaria estará definida e interiorizada permitiéndote sobrevivir operando mucho tiempo. Ya tendrás tiempo para demostrar tu consistencia y ganarte el derecho a operar con mayor capital y riesgo.
- Querer tener la razón. El trading no va de narices. Admitir que te has equivocado te permitirá leer la situación desde una perspectiva objetiva y actuar en consecuencia.

«Al mercado no le importa nada quién eres ni lo que haces, está ahí para quedarse con tu dinero. Te aseguro que la cabezonería no te hará ser consistente.»

- No asumir la responsabilidad. Nadie te obliga a tomar operaciones ni a actuar de una determinada manera; para bien y para mal eres el único

participante. Podrás echar la culpa al último ente paranormal que se te ocurra, pero solo tú intervienes en las decisiones. Así que no eximas la responsabilidad, asúmela y trabaja en mejorar. Puedes desahogarte rompiendo cosas, maldiciendo al bróker o insultando al político o compañía de internet, pero tras ello deberás asumir tus actos y esforzarte en progresar.

«Cuanto antes elimines la palabra «recuperar» del vocabulario que usas en el trading, tu salud financiera y emocional se mantendrán más fuertes.»

No existen recetas mágicas para evitar caer en estas situaciones, pero puede ayudar mucho con qué actitud te enfrentas al trading. Si tomas la actividad como una profesión, marcas unos criterios y auditas tu desempeño, estarás lejos de caer en acciones tóxicas como las citadas previamente. A muchos les resulta complejo planificarse, a otros mantener la disciplina y a todos detectar cuando aparece el ego para condicionar las acciones. Lo que está claro es que, como en cualquier faceta de la vida, no se puede controlar todo. Igual que consultas a un asesor, abogado o médico, no dudes en pedir ayuda a personas que puedan prestártela si alguno de estos puntos se te resisten.

PARTE 6

Las preguntas existenciales

¿Todos los traders pueden vivir de esto?

Suelo repetirme esta pregunta en muchas ocasiones y conforme va pasando el tiempo voy teniendo más clara la respuesta. Desde mi humilde experiencia, hay un patrón que se repite en un gran porcentaje de traders: pensar en vivir exclusivamente de los ingresos procedentes del trading. Voy a profundizar en algo que solo se cuenta de forma íntima y en círculos muy cerrados.

Cuando tratas con traders de verdad, de carne y hueso como tú y como yo, esos que son totalmente anónimos entre los círculos de trading y redes sociales, comprendes qué miedos e inquietudes rondan por sus cabezas. Les miras a los ojos y, mientras se están sincerando, muchos de ellos confirman que no entraron en el mundo del trading para vivir exclusivamente de ello, sino que lo hicieron para sacar un rendimiento a sus ahorros y decidieron aprender a invertir por su cuenta.

La regularidad en esta actividad, sea al nivel que sea, no solo viene dada por un balance de operaciones, sino también por lo que ocurre en la propia psique del inversor. Cuando este tiene el valor y la humildad de desnudar su operativa y expresar las emociones que le surgen cada día, es cuando realmente se convierte en transparente ante sí. Mientras esto no ocurra, probablemente estará saboteándose de forma frecuente, aún siendo consciente de ello.

Disponer de equilibrio emocional es necesario para lograr resultados consistentes en el tiempo. Da igual en qué estilo te muevas como inversor, el capital que manejes o marco temporal, aunque es cierto que la importancia de gestionar bien las emociones se amplifica en operativas de muy corto plazo. Por cierto, ahí es donde se meten la amplia mayoría de inversores novatos. ¿Por qué lo hacen?

«La publicidad es muy poderosa y, aunque todos sabemos que no hay duros a peseta, la gente sigue contagiándose del fenómeno «dinero fácil» y la ilusión de dar el pelotazo sin sudar una sola gota.»

¿De verdad piensas que con esa mentalidad se puede vivir del trading?

Suele obviarse la necesidad de tener un equilibrio emocional. ¿Sabéis por qué? Porque para eso hay que hacer un ejercicio muy incómodo; mirarse uno mismo hacia dentro. Eso sí que da miedo. Pero no pasa nada, cuando lleves un tiempo en esto comprobarás, tras reaccionar en muchas ocasiones de forma incongruente, que existe un conflicto en tu interior. A todos nos sucede y llega más pronto que tarde.

Sé de la existencia de muchos inversores que discrepan de la importancia o relevancia que tiene la parte psicológica en la toma de decisiones. Encuentro sus afirmaciones totalmente respetables, siempre que las argumenten. Para mí pierden toda la credibilidad cuando no se razonan o lo hacen en tono despectivo y sin razones de peso.

Hay personas que llevan recorrido un largo camino y, pese a tener un sistema de inversión con esperanza matemática positiva, comprueban que en ocasiones no están en sintonía con él y deciden pedir ayuda. Sí, eso es, necesitan equilibrar su forma de sentir, pensar y actuar con el sistema que operan. Todos tienen claro que su sistema es viable, pero son incapaces de ejecutarlo correctamente. Este patrón se repite una y otra vez. Y ahora voy a contaros cual es uno de los principales obstáculos para lograrlo: la presión impuesta por ellos mismos en lograr resultados que satisfagan su ilusión u objetivo de vivir de sus inversiones.

¿Es realista pensar que se puede vivir del trading? Por supuesto que lo es, ¿por qué no? Pero ahora enlazo con la siguiente cuestión; ¿Cuánta gente vive exclusivamente del trading? Muy pocos en comparación con los aspirantes. Desde mi humilde opinión se precisa preparación, experiencia, habilidad, capital, tener equilibrio emocional, conocerse y disponer de un maduro plan de negocio. ¡Ah! Y por supuesto la disciplina para ejecutarlo. Todo esto puede tardar mucho tiempo en cumplirse y, sinceramente, requiere del trabajo de muchas disciplinas. Pero una cosa es vivir de las inversiones y otra muy distinta es sacar un rendimiento a tus ahorros y que se convierta en un complemento a tus ingresos por otras actividades.

Lo que nos está llamando la atención es la cantidad de consultas que recibimos donde se pregunta: *Si dejo mi trabajo, hago tal curso y dedico tantas horas al día, ¿cuánto tiempo tardaré en vivir del trading?*

Aún conociendo muchos ejemplos de personas que poco a poco van siendo rentables, es imposible dar cifras, al menos es mi opinión. Hablamos de un tema muy delicado. Hay casos de personas que son felices con las actividades

que realizan y, sin embargo, se dejan contagiar y se les acaba llenando la cabeza de pájaros ideando en su imaginación un ritmo de vida de película en un corto período de tiempo.

«Para poder pensar en grande, primero tienes que consumarte en lo minúsculo.»

Imagina que vamos a crear una empresa de transportes a escala nacional. Comenzaremos haciendo pequeños repartos en el pueblo con la furgoneta del abuelo, poco a poco podremos ir pensando en cambiar de vehículo, ampliar zonas, delegar y apalancarnos con personal y alquileres. Puedes y debes trazar un objetivo, estás en el derecho de ser todo lo ambicioso que quieras. Tener conocimiento y formación te hará ser realista a la hora de marcar dichas metas.

Plantéate a qué tipo de trading quieres aspirar y, por favor, sé realista. Antes de jugar en la *Champions League* del trading, debes empezar por la pista del barrio y ganarte el derecho a jugar en el equipo del pueblo, y poco a poco ir subiendo de categoría conforme ganes experiencia y confianza.

Tal vez a estas alturas hayamos conseguido bajar los humos a tu ego. Un toque de objetividad de vez en cuando no le viene mal.

¿Tengo complejos formativos?

¿Eres de esos traders o inversores acomplejados por su carencia formativa?

Este es uno de los temas que consume horas de tertulia entre traders. Hablamos de una de las inseguridades más comunes de los inversores, aunque es cierto que podríamos extrapolarlo a cualquier actividad, del tipo que sea, hablamos de la formación. Y es que para avanzar en algo pienso que nunca se puede llegar a la cima de la preparación, sea quién seas y hagas lo que hagas, siempre estarás evolucionando y por consiguiente aprendiendo, que es lo mismo que formándote.

Hoy no toca entrar en la controvertida pregunta de cuándo una persona puede considerarse trader. Dejémoslo en que todo aquel que con los conocimientos mínimos para poner su dinero en riesgo en los mercados financieros y de forma responsable puede cumplir con la definición de trader o con el derecho a llamarse así, a mí me gusta llamarlo especulador, pero en fin, a lo que quería llegar es a tres cosas que acabo de citar. La primera es responsabilidad, no hay más que objetar. La segunda es poner en riesgo su dinero, un acto de predisposición y madurez. Por último, unos conocimientos mínimos, este es el punto en el que vamos a centrarnos.

¿Qué conocimientos necesito para poder operar en los mercados financieros? Esta pregunta nos la hemos hecho todos en algún momento, y cada día cientos de curiosos y aspirantes la efectúan con interés en busca de respuestas concretas. Desde mi humilde opinión, es tan abierto el tema que no encuentro la respuesta idónea. Lo que sí que está comprobado es que hay operadores ganando dinero de forma regular con poca formación y sistemas casi rudimentarios, sencillos y hasta diríamos que de andar por casa, pero lo que no sabemos es el arduo trabajo que ha habido detrás hasta llegar a ese nivel. Otros inversores están continuamente empapándose de información, profundizando en nuevas técnicas para tratar de ensamblar el puzzle que les permita ser rentables.

Claro que estudiar es duro, pero sería de ilusos el pensar que sin apenas formación vamos a ganar en los mercados en el largo plazo. Ya seas autodidacta o te recorras todas las academias y mentores, necesitarás de una base para comenzar a moverte. A partir de ahí comienza tu carrera como

inversor en la que tus decisiones y acciones te llevarán por un camino. Tu fortaleza emocional tendrá mucho peso para afrontar los obstáculos que surjan. Los sube y baja, no solo de los resultados económicos, sino emocionales, todos ellos desgastan y llegan a minar la moral. Por muy astutos y sensatos que seamos, casi todos tendemos a pensar que nuestro infortunio se debe en gran parte a carencias de índole técnicas. Esta crisis suele experimentarse dentro de los dos primeros años, es el preámbulo de una búsqueda insaciable por adquirir conocimientos.

Y yo me pregunto; ¿cuándo puede un trader dejar de formarse? Personalmente, afirmaré que nunca, aunque una cosa es hacer cursos para aprender nuevas disciplinas y otra bien distinta es investigar y profundizar en el sistema y forma de hacer las cosas que uno lleva hasta el momento. Me explico. Cuando uno investiga sobre su desempeño en los mercados, ya sea en el área técnica, emocional o de gestión monetaria, está formándose. Se realiza preguntas y busca las respuestas, estas son más sencillas de encontrar cuando uno está motivado y trabaja sobre hechos prácticos, sobre algo que ha sucedido de verdad, es decir, sus propias operaciones tomadas o no tomadas. En psicotrading solemos afirmar que las respuestas psicológicas hay que buscarlas en uno mismo, aunque en ocasiones es necesario un apoyo externo que nos audite. Lo mismo para el área técnica. Una de las cuestiones vitales a responder cuando surgen dudas es la siguiente: ¿Dónde estás y a dónde quieres llegar? Por favor, respóndela de forma objetiva. No es momento para decir tonterías, sino para marcar objetivos de aprendizaje realistas.

Tienes en tu mano la batuta de tu vida y, por ende, de tu trading. Mi consejo es que te acerques a todo aquello que te ayude a alcanzar los objetivos marcados. Deja la soberbia a un lado, necesitarás de tesón y de algunas ojeras.

«Olvida la creencia que te viene una y otra vez diciéndote que a dónde vas y que no vales nada, deja de subestimarte.»

Averigua si esa ansiedad por aprender es fruto de unas carencias reales o de tu propia infravaloración.

Hace unos días, un compañero al que estamos ayudando desde Enneatrading, nos hizo una consulta interesante. Él es un trader al que le ha costado mucho descubrir en qué era bueno y qué método de trading se adaptaba a su personalidad y forma de ver el mercado. Tras ello logró

confeccionar su propio plan de operativa, interiorizarlo, testarlo y con números en la mano, demostrar o, lo más importante, demostrarse que era un sistema ganador en el tiempo. Cuando al fin lo había interiorizado, estuvo poniéndolo en práctica y los resultados fueron emulando a los estudios previos, es decir, su desempeño era el correcto siempre que cumplía sus propias reglas, así de claro. Ahora está en la fase de dejar correr el sistema para más adelante auditar su desempeño. Es una etapa soñada por muchos traders. El problema viene cuando inconscientemente nos aferramos a una idea, expresada así: *Siento que presento muchas carencias técnicas, quisiera saber más, es una especie de reproche personal, siento que mis conocimientos son ridículos.*

Interesante, ¿verdad? ¿Hay alguien en la sala que se sienta así? Es posible que nos sintamos un tanto ridículos y endebles, al igual que nuestro compañero. Más si cabe cuando estamos rodeados de expertos que nos hacen quedar a la altura del subsuelo del conocimiento. Este trader no estaba comparándose con nadie, pero tenía la inquietud de saber más, no sabía sobre qué, pero quería algo. A veces el realizarse las preguntas adecuadas puede sernos de gran utilidad para encontrar nuestro camino.

—¿Sobré qué quieres indagar?

—Quiero hacer una operativa intradiaria para coger experiencia rápida—dijo.

—¿Eso te acerca a tu objetivo?

—Pues, no lo sé—dudó.

—¿Tu sistema es ganador?

—Por supuesto—afirmó.

—¿Te sientes cómodo con él?

—¡Y tanto!—se reafirmó.

—¿Tienes claro dónde quieres llegar?

—Lo tengo clarísimo.

—¿A dónde?

—Mi objetivo es seguir operando como hasta ahora, con una operativa relajada en gráficos de cuatro horas que es lo mío y me gustaría trabajar más de un mercado, ahora solo opero uno.

—Entonces, ¿qué necesitas para llegar a tu objetivo?

—Ostras—pensó—, pues creo que debería centrarme en lo que me funciona y tengo trabajado, tal vez estudiar cómo se comporta mi sistema en otros mercados.

A veces pensamos que para ser rentables precisamos de una metamorfosis total y es un sentimiento que se ve agravado por la intermitencia de nuestros resultados. Formarse es bueno, aunque pienso que investigar es aún mejor, más productivo.

«Nos olvidamos que aprender de nosotros mismos, ya sea de los errores o logros, será imprescindible para reconducir nuestra maquinaria mental y emocional.»

Hay que evitar el decaimiento y permitirnos que el talento haga su labor. Aléjate un poco de los mercados, tal vez estés muy encima. Desde lejos y con unos prismáticos se ve todo mejor y, con total seguridad, te permitirá valorar hacia dónde dirigir tu formación y no salirte de las líneas que te acerquen hacia tu objetivo.

¿Dudas operando?

Cuando estamos ante las pantallas de trading suelen surgirnos dudas sobre cuando debemos o no tomar operaciones. Tienden a aparecer antes de poner una orden, pero también cuando ya se han desarrollado; haya finalizado con el objetivo de beneficios o con el stop de pérdidas. Es normal que pase y, de hecho, me atrevería a decir que es lo habitual. Pero lo realmente importante es que debemos dejar que suceda.

Sabemos perfectamente que si esa operación sale bien, ya sea en el activo que sea, estaremos contentos, y si sale mal nos tiraremos de los pelos. Pues bien, hay que saber que la duda nos crea cierta inseguridad, pero lo interesante es averiguar cómo nos afecta.

«Si cuando aparece la duda creamos un espacio de incerteza es porque desconocemos lo que va a suceder y eso nos angustia; es en ese entorno donde tenemos que movernos.»

Si hemos optado por tomar la operación, debemos asumir que a partir de entonces solo pueden pasar dos cosas: que llegue al objetivo de beneficio o, por el contrario, que toque el nivel de stop establecido y asumir la pérdida económica. No hay más. El problema aparece si empezamos a analizar la operación y nos frustramos si ha salido negativa o nos creemos los mejores por haber obtenido un beneficio.

Me sabe mal, pero debo advertirte que tanto una cosa como la otra está equivocada y con esa actitud volverás a dudar cuando surja una nueva oportunidad en el mercado. Pese a cumplir con los criterios que le exiges al sistema, te faltará la confianza para actuar y aparecerá la indecisión entre tomarla o no hacerlo.

Vamos a recalcarlo porque nos parece muy importante. La habilidad del trading es una carrera de fondo: debemos pasar necesariamente diversas etapas hasta entender que esto no va de intenciones, de saber la verdad, de conocer el sistema mágico, de tener razón, de estar seguro, de desconfiar, de copiar a otros o de dudar continuamente. Esto va de adquirir habilidades para

controlar las emociones, conocer el sistema, tener un plan de trading adaptado a tu personalidad y cómo no, de saber fluir con el mercado.

Nuestra mente, gracias al ego, está diseñada para que dudemos y para que pongamos nuestro conocimiento y experiencia a trabajar. Siempre planteamos qué y cómo hacerlo, y es ahí donde nuestras emociones hacen de las suyas; nos ponen trabas y cuestionan todo creando inseguridades. Y es ahí, precisamente ahí, cuando hay que afrontarlo sin fracturas y sin dudas.

Es necesario tomar conciencia de que con más o menos frecuencia surgirán interrogantes, y una vez aceptado esto nos brindaremos la oportunidad de estar preparados para gestionarlos. Bajo nuestro punto de vista, si queremos adquirir la habilidad para ser traders consistentes necesitamos tener perseverancia, control emocional, mucho aprendizaje, horas de pantalla y saber gestionar las emociones.

«La duda es uno de los muchos obstáculos que te encontrarás y cuando esta surja límitate a hacer trading. No dejes que te secuestre y paralice.»

No te creas nada de lo que he escrito, tan solo reflexiónalo. Esperamos haberte puesto en duda, allá tú si quieres resolverla o no.

¿Eres un auténtico solitario?

Cuando alguien empieza en la actividad que sea, tiende a buscar apoyo en personas más avanzadas. Saben que tener un buen punto de soporte les permitirá mejorar más rápido y, lo más importante, conseguirán aumentar la confianza necesaria para aventurarse a caminar solo.

Sabemos que el trading es una actividad que peca de ser muy solitaria, pero también sabemos que las redes sociales están acercando la posibilidad de compartir inquietudes, estrategias, operaciones y todo tipo de información. Esto suena fantástico, pero antes de lanzarse y unirse a todos los grupos de trading que existen, es preciso saber en qué punto te encuentras, qué necesitas y a dónde te diriges.

Compartir es interesante, pero pensamos que es más importante hacerlo con aquel o aquellos que de verdad hablen el mismo lenguaje (entiendan tu operativa), te dediquen tiempo y sean transparentes. ¿De qué sirve poner un chart con una operación preciosa en un muro de cualquier red social? ¿No será mejor publicar esa operación positiva y las otras dos negativas (que ocultaste) en un grupo privado donde otras dos o tres personas puedan darte auténtico feedback?

«Estamos seguros de que auditar tu operativa ante gente que de verdad pueda y quiera ayudarte, servirá para que seas transparente contigo mismo, localices en qué fallas y detectes tus puntos fuertes.»

Ocultar los errores no servirá de nada para tu aprendizaje. Es una lástima haber perdido dinero con un error y que no haya servido para avanzar. Y ahora giramos la sartén: ¿qué te parecería aprender de los demás? Tener la posibilidad de saber las particularidades de la operativa de un trader y comprobar cada día su evolución. Y además, que tu opinión sirva para crecer entre ambos, sin esconder nada. A esto le llamaremos formar un grupo de trabajo.

Al igual que en otras áreas, en el trading existen grupos de trabajo. Entrar en ellos será complicado porque ya hemos visto que tiene que haber mucha

confianza entre los miembros, pero es más sencillo formar uno nuevo. Para ello plantéate si tienes relación con otros traders o inversores que tengan operativas similares a la tuya y ofréceles la posibilidad de comenzar a compartir impresiones por privado. Si realmente formáis un buen equipo lo sabrás rápidamente.

No hablamos de consultar qué decisión tomar en cada momento, para eso cada cual tiene su particular forma de operar, sino auditar el desempeño del otro, sabiendo qué debería haber hecho sabiendo de antemano cuales son sus reglas.

«No lo creeréis, pero cuando alguien es auditado por otro, el nivel de tentaciones y autosabotaje en la operativa se reduce en unos porcentajes enormes.»

Es un tema complicado, es cierto, pero piensa por un momento si hay alguien con quien pudieras, de forma privada, formar un pequeño equipo de trabajo y sincerarte ante una jornada desastrosa y compartir tanto impresiones como emociones. Alguien que hable tu mismo lenguaje.

Observamos que hay demasiados traders dedicando excesivo tiempo a leer comentarios en redes sociales sin la oportunidad de participar como quisieran porque les falta confianza o sienten que no tienen el nivel necesario para opinar. Aprovecha la difusión de estos grupos para encontrar a personas con inquietudes similares.

Haz una operativa solitaria, pero si lo crees conveniente, audítala en equipo.

PARTE 7

Cuándo es necesario tomar perspectiva de la operativa

Coger perspectiva

Cuando las cosas van bien y los resultados de la operativa son favorables, las cosas se ven de color de rosa y todo es fantástico. Pero, ¿qué sucede cuando las cosas se tuercen y nos echan del mercado, o tenemos una pérdida importante? Eso ya duele más y todo se agrava cuando nos empeñamos en no reconocerlo.

Desde mi perspectiva debo advertir que no siempre van a salir las cosas como deseamos, por supuesto que no. Pero pueden salir bastante bien si somos conscientes de lo que estamos haciendo en cada momento. A eso le llamo yo «coger perspectiva».

No cabe decir que cuando todo va mal en lugar de flagelarnos y lamernos las heridas, debemos continuar. De vez en cuando es extremadamente bueno alejarnos de las pantallas para saborear la vida y disfrutar de nuestra familia, amigos, mascotas o lo que sea, pero es interesante el alejarnos del trading para coger perspectiva.

Podemos definir la *perspectiva en el trading* como el conjunto de reglas, circunstancias, backtestings, estudios, comparativas y cualquier cosa que nos ayude a situarnos en el preciso momento en el que estamos en nuestro desarrollo personal, de operativa, de sistemas y resultados en el trading.

Simplemente entendiendo eso, puede ayudarle a tener la percepción y el juicio adecuado antes de tomar decisiones importantes en la operativa o en su sistema, y por su puesto en cómo opera y del proceso de toma de decisiones.

Tan solo me gustaría profundizar un poco más allá y plantearte una cuestión directa y sin atajos:

«Tú, trader, ¿sabes dónde estás en la evolución de tu operativa, cuáles son tus resultados en el estudio documentado que llevas y qué esperanza matemática tiene tu sistema?»

¿Puedes contestar esas preguntas? Pues no te preocupes, vas muy bien.

¿No puedes contestar esas preguntas? No te preocupes, también vas muy bien. Lo digo porque ahora sí puedes tomar perspectiva y saber dónde estás y

a dónde quieres ir. Contéstalo.

Es cierto que todo esto nos puede llevar al absurdo de preguntarnos: ¿qué dice este de la perspectiva? Lo sé, es incómodo, a mí también me lo pareció en su momento. Pero también debes saber que tanto si nos gusta como si no, debemos hacerlo. No sé cuando lo hará cada uno y si quiere o no hacerlo, pero estoy convencido de que en un momento u otro deberá hacerlo.

En muchas ocasiones, el ego, nuestro saboteador interno, nos pone en la cuerda floja, nos tambalea, nos seduce y nos condiciona. Por eso es tan importante saber qué personalidad tiene cada uno para conocer desde dónde piensa, desde dónde actúa, cuál es su estructura mental al operar y al tomar las decisiones, sean cuales sean.

Te animo a que profundices, te plantees cómo coger perspectiva y que desarrolles la habilidad en seguir avanzando en el apasionante mundo del trading y de las inversiones. Ya sea desde tu personalidad o desde donde quieras, pero que sigas conociéndote y avanzando en el camino.

Por cierto, si te agobias o te cansas de coger esa perspectiva, piensa que quizás no seas tú quién lo piensa y que tal vez sea tu ego quién te está saboteando. Solo tenlo en cuenta y disfruta siempre de la perspectiva.

¿Estás empachado?

Empacho es una palabra que viene a significar una severa indigestión y suele venir acompañada de cansancio, dolores, cefalea, inapetencia y otras circunstancias similares. Estar empachado en el trading podría significar que aparece el cansancio, el aburrimiento e incluso la desilusión por seguir mirando gráficos, analizar la gestión monetaria, los setups y demás aspectos. Debemos entender que si somos unos traders noveles estaremos empachados en más de una ocasión.

El trading es una actividad maravillosa y muy interesante, pero debemos dedicar esfuerzo, pasión, estudio, constancia, persistencia, tiempo y muchas otras cosas más. Plantearse el trading como algo que nos va a hacer ganar mucho dinero en muy poco tiempo y dedicando un par de horas al día, permíteme que te diga que es una falacia. Es mentira, no es así. Lo siento, tengo que ser sincero.

El trading necesita muchas cosas y mucho tiempo. Cuando pensamos que pronto estaremos ganando mucho dinero creamos unas perspectivas que nos resulta difícil completarlas y es por eso que las cubrimos inconscientemente con ilusión, ganas de seguir buscando, aprender, buscar de nuevo y querer aprender aún más. Creemos que solo así seremos consistentes. Eso nos lleva a saturarnos de gráficos, estadísticas, setups, gestión emocional, libros, conferencias, videos y eventos, todo relacionado con el trading. Es por eso que nos atiborramos material y no sabemos cómo digerirlo ni cómo analizarlo en nuestro propio beneficio. Ese es el problema: tenemos demasiado.

Nuestro conocimiento sobre un sistema, sobre una forma de operar, cómo hacer la gestión económica, cómo ver los gráficos y analizarlos y en qué recurso formativo respaldarnos, nos hace ver una realidad que no es la adecuada.

«Nuestra mente tiende a cubrir ese espacio que va desde nuestro conocimiento hasta la expectativa que habíamos creado y se bloquea. Hay demasiado espacio por cubrir.»

Existe un poder espontáneo y curioso que nos puede ayudar a cubrir esa cuestión que nos bloquea y es el poder de la aceptación. Se trata de aceptar que lo que te está sucediendo es un inconveniente y no un problema. El estar empachado te impide ver todo lo que has progresado y lo que has aprendido, eso te pone en jaque y te lleva a plantearte que quizás esto no esté hecho para ti. Pero también te voy a ser sincero, eso no es así, estás en un error. Claro que puede ser para ti, pero tienes que buscar dentro de ti y seguir avanzando sin abandonar la lucha.

Cuando las comidas pesadas y copiosas nos sientan mal necesitamos un tiempo para mejorar esa pesadez de estómago y acabamos tomando algún tiempo en dejar al organismo encajar ese exceso alimentario. Nuestra mente también necesita ese tiempo para digerir todo lo que ya sabemos. No te estreses, tan solo necesitas digerir. Piénsalo unos segundos.

Es precisamente en ese momento cuando debes parar y reflexionar. No es momento de seguir «comiendo» gráficos sino de tomar distancia, descansar, disfrutar de la vida y de tu tiempo. Al final de eso se trataba, ¿verdad? Pues no lo pienses más y acepta que ya has llegado a ese momento en el que debes replantearte qué camino seguir y a dónde dirigirte.

Cuando tu mente esté más clara, como tu estómago, empezarás a verlo en color. Volverás a ver las cosas que te motivaron a llegar hasta aquí: al camino de operar los mercados financieros.

Si te has empachado, ya sabes cual es mi propuesta, y si aún no te has empachado, no te preocupes que ya llegará. Ahora sabes qué necesita tu mente cuando los gráficos, los números y cosas de trading la colapsen, mete de por medio el tiempo y sánalo.

La chupacuenta

Había una vez una joven promesa del mundo de las inversiones financieras que deseaba convertirse en trader. Se llamaba Cristina y era esbelta, de piel fina, preciosa mirada, cariñosa, de lindas curvas, muy inteligente y educada. Era experta en moverse en los círculos de los mejores traders y banqueros. Sabía que si comenzaba a codearse con ellos iría por el buen camino y recogería eficientemente sus objetivos y los convertiría en beneficios.

Varios allegados le habían dicho que aquel era el camino, ya que otros muchos lo habían logrado y que sin lugar a dudas podría hacer fortuna dedicando pocas horas al día. Además le habían advertido que podría hacer dicha actividad desde su casa, en un bar desayunando, desde la playa, en un local con wifi y desde el lugar que ella quisiera. Tan solo tenía que adquirir un curso a precio de ganga, que apenas duraba un fin de semana y que después de aprenderlo e interiorizarlo, simplemente debía seguir el sistema aprendido ejecutando las señales.

Ella estaba tan ilusionada con ese proyecto que incluso se atrevía a decir a las amistades y familiares más cercanos que estaba en una historia que pronto le llevaría a resolver todos sus problemas económicos y de nivel de vida.

Cristina creó sus propias expectativas y creyó todo lo que le habían contado en las redes sociales y en algunas webs. Sabía que quería dedicarse a esa actividad que al principio lo confundía con *training* porque le sonaba a ese vocablo anglosajón.

Tenía algunos ahorros en casa y también algo de dinero en una cuenta en el banco. Abrió una cuenta operativa en el bróker aconsejado por sus instructores formativos. Cristina pensaba que aquello era la bomba, tenía abierta una cuenta en el mejor bróker y se había formado con los mejores. ¿Qué más podía pedir? A partir de entonces tan solo tendría que dedicar muy poco tiempo al día para hacer trading y el resto del día haría lo que quisiera. La combinación era perfecta. Lo tenía todo.

Estuvo un tiempo operando en simulado para adquirir la experiencia y probar lo que le habían enseñado, practicó con la plataforma y lo hacía más o menos como le habían dicho. Estaba convencida que cada día lo hacía mejor y que siguiendo las pautas que le habían explicado era cuestión de tiempo

conseguir ser una trader exitosa. Seguía idealizando sus expectativas y eso la seguía motivando cada día esforzándose como nunca.

Le dedicó muchas horas y empeño. Intentaba sacar la operativa hacia delante pero no tardó mucho en descubrir que no era tan fácil ni cómodo como le habían contado. Estaba viendo cómo ese mundillo idílico del trading se le estaba complicando y todo el bienestar con el que había soñado comenzaba a difuminarse.

En menos de seis meses, y sin darse cuenta, su saldo en el bróker se había esfumado. Había pasado del simulado al real en menos de dos meses, pero aún así seguía pensando que podría llegar a conseguir lo que había planificado en su formación. Sus expectativas eran altas y fundadas en lo que le habían enseñado.

Un día escuchó a alguien, que supuestamente estaba operando en real de forma consistente, afirmar que operar en simulado era perder el tiempo. Se le antojó probar el real sin demostrarse que estaba del todo preparada. Pero aún no estaba segura de estar en la operativa adecuada porque los resultados todavía no llegaban a ser positivos.

Quiso formarse de nuevo. Cambió de tercio rotundamente y lo hizo de producto a operar, de temporalidad, de indicadores y de gestión monetaria diferente. Así una y otra vez.

En su afán de descubrir más allá de lo que hasta aquel entonces sabía, siguió buscando otras alternativas de formaciones y operativas. Probó con otras academias, algún que otro gurú e incluso otros brókers y plataformas. Pero no conseguía progresar. Quería dinero fácil y rápido. Seguía soñando con la riqueza y disponer de abundante tiempo para hacer muchas otras cosas. No estaba dispuesta a asumir, en absoluto, que no iba en la dirección correcta.

Volvió a encontrarse con lo mismo una y otra vez. Abrió hasta cuatro cuentas en real y las perdió todas. No dejó de buscar insistentemente y seguía abriendo cuentas pequeñas, pero seguía perdiéndolas todas.

Se quedó sin recursos. Todo lo que tenía ahorrado se le había esfumado. El desastre era evidente, se había quedado sin materia prima: su dinero.

Quizás estuviera descubriendo que aquello que muchos predicaban no era del todo cierto. Estaba abducida en sus pensamientos y en sus ideas soñadoras, pero el trading le estaba destrozando su vida idealizada.

Escuchó una voz que le gritaba, era conocida pero no terminaba de reconocerla. De repente, su cuerpo se contrajo y abrió los ojos.

—Cristina Codicia, ¿quieres hacer el favor de despertarte? Te estoy hablando — le dijo aquel hombre mientras se dirigía a ella con el delantal puesto—. ¿Por qué no contestas? Te estoy diciendo que la cena está hecha. ¿Qué te pasa? ¿En qué estabas pensando? ¿A qué viene esa cara de preocupación?

Era su pareja, Juan Sensato. Había estado preparando la cena que más le gustaba: sopa de pescado con queso fundido. Cenaron y ella le prometió que le contaría en otro momento en qué estaba soñando. Y sí, tenía razón, estaba muy preocupada.

Pasaron un par de días y Cristina se dio cuenta que todo el dinero que había perdido no lo había perdido en realidad. Tan solo era un sueño. Hacía tiempo que estaba formándose para ser una trader, pero gracias a su nueva perspectiva entendió que esta actividad no es una actividad cualquiera.

Es una simple narración de algo que nos puede ayudar a entender lo que le pasó a la señora codicia. El trading, como actividad, requiere de nuestra máxima atención, dedicación, formación, perseverancia, mucha pasión, disciplina, infinita paciencia y, sobre todo, de autoconocimiento. Por eso es importante conocer a nuestra personalidad y nuestro ego.

Debemos prepararnos a conciencia. No sirve con solo tener un sistema aparentemente ganador. Quizás no tengas el sistema adecuado ni sepas operarlo adecuadamente. No sirve de nada que alguien te lo asegure o que a él o ella le vaya bien.

Aún estás a tiempo, no dejes que el sueño de Cristina Codicia se haga realidad.

El Vía Crucis del inversor

Hay ocasiones en las que tenemos la sensación de que no se avanza lo suficiente o que no progresamos con la prontitud que habíamos previsto. Humildemente creo que es normal. El factor tiempo es decisivo para nosotros y más aún sabiendo que vivimos en un mundo donde el «ya» está muy presente. Todo lo queremos para ahora y en este preciso instante. Pero, ¿por qué tenemos que hacer esa penitencia que tan solo nos la ponemos nosotros mismos?

Eso es lo que más me costaba entender. Pero he comprendido que el factor tiempo es una de las variables más importantes en las inversiones financieras.

Puede servir esta definición del término tiempo: *Magnitud con la que se mide la duración de un determinado fenómeno o suceso.*

Es ciertamente interesante observar cómo muchos de los traders quieren ganar y hacerlo rápido en lugar de ganar poco a poco de forma consistente. La verdad es que muchos de los traders que tienen la ansiedad por ganar mucho y en poco tiempo les pasa al revés; pierden mucho y en menos tiempo.

La ecuación más rentable es ganar poco, pero de forma regular. Las mayores ganancias llegan cuando pasa un determinado tiempo y obtenemos rentabilidades de forma consistente en el medio o largo plazo.

Una de las formas más consistente y rentable, por ejemplo, es hacerlo con valores o acciones en graficados semanales. Hay metodologías que así lo aconsejan y es interesante tenerlas en cuenta. Sobre todo para aquellos traders más tranquilos, sosegados y pacientes que realizan su operativa los fines de semana. Hacerlo de esa manera les libera de una enorme carga emocional, pero debemos recordar que cuando operamos lo hacemos contra las mentes más agudas y brillantes del mundo.

«De hecho, y por qué no decirlo, el mercado financiero para un retail, como nosotros, está diseñado para que perdamos.»

Supongo que esta afirmación la tenías presente ¿verdad? Si dejas que tus emociones interfieran en tu inversión o en tu toma de decisiones, has perdido

la batalla. ¿Eres consciente, verdad?

El camino para convertirse en un inversor profesional o inversor exitoso, porque no hace falta ser un profesional de esto, implica dominar los factores psicológicos, pero a mi entender antes hay que conocerlos y detectarlos. Las grandes corporaciones bursátiles contratan a mentes brillantes y además en diversos ámbitos. No creerás que todos son economistas, matemáticos y de perfiles numéricos, los que más les interesan son los profesionales de la psicología y el comportamiento humano de masas. ¿Sorprendido?

Espero no descolocarte, pero el único objetivo que tienen es seguir ganando dinero a costa del resto de operadores o traders. Eso es así. Para ello siempre, y digo siempre sin excepción, juegan con el control de las emociones del resto de los inversores; con nosotros.

Es posible que con el tiempo salgas victorioso de la batalla, pero solo de la que te hayas propuesto contigo mismo, no contra ellos, porque te recuerdo que ellos hacen de banca, como en el juego del póker, y a la larga siempre ganan.

Algunos de nuestros enneatraders saben adaptarse sin problema a este tipo de operativa más pausada y con un recorrido temporal más amplio para sus inversiones. No es ni mejor ni peor, simplemente es adecuada para determinadas personalidades. Pero insisto en decir que el factor tiempo siempre es importante.

Una de las personalidades perfectamente definidas para actuar como inversor, es la que trata de minimizar problemas o decisiones complejas y simplifica su operativa. Expande el factor tiempo para alejarse de una batalla más exigente como puede ser el scalping intradiario. De esa forma gana tranquilidad, calma, seguridad y cierta perspectiva más amplia. El tiempo juega un factor importante para él. Ciertamente aparece su principal emoción, la pereza, entendida como reflejo de la tranquilidad, paciencia y sosiego.

Requiere saber cuanto tiempo se necesita para ganar al mercado, ser consistente y cuando ganar todo el dinero que se ha imaginado como objetivo. Pero ese inversor y amigo mío ya es bastante más indeterminado e impredecible.

Para conseguirlo deberemos mejorarnos, mejorar y avanzar en nuestra operativa o sistema de trading y tener la energía necesaria para aguantar y progresar en adquirir la habilidad para esta actividad. Deberás aprovechar tus recursos y virtudes que ayuden a mejorar la operativa y adaptarla a tu personalidad, y no adaptarte a la operativa que sea, puesto que si lo haces así

es muy probable que no seas consistente. Evidentemente teniendo en cuenta el dinero, no el que vamos a ganar, sino el que podemos perder.

Por eso es tan importante conocerse a sí mismo para reconocer y escuchar a tus voces internas, conocer a tu ego y entonces este te ayudará y dejará de sabotearte. A partir de ahí las inversiones financieras pueden ser una excelente opción.

Por consiguiente, debes saber que el factor tiempo para las inversiones es esencial y debemos dejar que el tiempo juegue siempre a nuestro favor y no al revés.

No hagas de todo esto un Vía Crucis.

PARTE 8

Conviviendo con nuestro amigo; el ego

El ego me arrebató 600\$

Sí, tal cual: ayer mi ego me ventiló 600 dólares en un par de horas. Es cierto que no fue ayer, pero como si lo fuera, porque aún lo recuerdo como si fuera ayer, y eso que han pasado cuatro años.

Aquella tarde de verano estaba sentado ante el ordenador, como era habitual. Pero ese día fue especial, se convirtió en una enseñanza para mí. Me mostró la cara más cruda del mundo del trading. Estoy hablando del trading emocional.

Recuerdo que estaba relajado como casi siempre y me disponía a operar una hora u hora y media. En aquel entonces operaba el futuro del crudo (CL) lo hacía como scalper en gráficos operativos de 5 minutos. Contextualizaba en marcos temporales mayores, básicamente de una hora para ver resistencias, soportes y niveles relevantes. Mi operativa se basaba en el cruce de alguna media móvil en zonas relevantes y entradas clásicas de movimientos en pullback. De hecho, eso es lo de menos.

De un tiempo hasta aquí he entendido que los sistemas de trading son los que debemos acercarlos, modificarlos o incluso crearlos a nuestra propia personalidad y no al revés. Siempre queremos adaptarnos a un sistema ganador que nos dicen o enseñan, pero no somos capaces de adaptar los sistemas a nosotros. Creo que eso es un error.

Lo importante es recordar lo que me pasó aquella tarde. Y de hecho, no me amago en nada e incluso me desnudo absolutamente con espíritu divulgativo de lo que me pasó ese día con el *trading emocional*.

Cuando llevaba media hora escasa de operativa, se presentó *mi setup* de aquel entonces y lo operé. Dispuse mi orden en el graficador, el stop ajustado y el nivel de *take-profit*. Lo puse todo como tantas otras veces.

La operación llegó al nivel de stop y me saltó. Hasta ahí sin más. Perdí en esa operación los diez ticks de rigor. Digo de rigor porque en ese momento no sabía lo importante que es gestionar el stop adecuado a tu operativa, al subyacente que operas en concreto, tu cuenta operativa y a un largo etcétera que no viene ahora al caso. La cuestión es que perdí cien euros en esa primera trade.

Minutos después se presentó otra nueva oportunidad con. Aquí ya empecé

a apartarme un poco y mi ego empezó a plantearme las dudas de si debía entrar la orden o no. Ya venía un pelín tocado sabiendo que había perdido cien euros. Todo y así, entré a mercado con una orden de venta. El resultado de esa trade fue el mismo; saltó el stop y volví a perder diez ticks más. Aquí fue algo diferente, entré en corto y tras saltarme el stop, el precio se fue para abajo. Dio un buen recorrido de aquellos que cuando los pillas te dices: *Joder, qué bueno que soy*.

Se me quedó una cara de pasta de boniato tras llevar perdidos doscientos dólares. Yo pensaba que el precio había ido a buscar mi punto de salida para luego irse a favor del movimiento previsto pero ya sin mí. Era un auténtico iluso. En ese momento empecé a mosquearme, la silla me parecía algo incómoda y no estaba relajado. Y claro, en esas circunstancias el que quería relevarme lo hizo sin ningún miramiento y sin dejarme decir ni «mu».

Mi ego empezó a apoderarse de mis decisiones y yo estaba en estado de semi-shock. Llevaba menos de una hora en el mercado y ya se me habían esfumado doscientos euros de mi cuenta. Recuerdo que incluso lo miré en el extracto de movimientos del bróker para comprobar si era realidad o ficción.

Esos ya no los tenía. Pero entonces, mi ego me advirtió que se estaba presentando una nueva oportunidad e iba a ser de oro. Él solito metió una orden al mercado y lo hizo sin sentido, con sed de venganza y pensando que sería ganadora. ¡Pobre de mí, qué principiante! Por arte de magia esa trade acabó en positivo. Sí, en positivo, pero en un puñetero *breakeven* de diez dólares de beneficio. Me puse muy contento, no por haber ganado, sino por no haber perdido.

Dos negativas y una positiva, pensé. No iba mal pero venía tocado emocionalmente. Pensé, erróneamente, que le estaba tomando el pulso al mercado, íbamos 1-2 y ganaba él. Yo retaba al mercado. ¡Vaya tontería!

En ese momento y en un arrebato de tomar el control absoluto, mi ego, el chulo de él, coge y entra con otra orden. Esta para largo, con *setup* estudiado y respetando la entrada de forma correcta. Esa cuarta trade empezó a desarrollarse, y cuando llevaba casi una hora y media abierta, llegó al takeprofit. Pero me doy cuenta que en esa ocasión, aún no sé por qué, pero la orden limitada que daba el target no estaba. Pero yo dije, bueno, no pasa nada, como voy ganando en esta dejaré correr los beneficios. Algo que siempre nos dicen: cortar las pérdidas y dejar correr los beneficios. Pues yo dejé que corrieran los beneficios.

Recuperaba los doscientos euros y la fiesta seguía hasta estar en 350

beneficios. Me sentía como un campeón. Claro que sí, mi ego a sus anchas y diciendo aquello de: *Jordi, ves como tenia razón.*

Yo estaba fuera de control y quien operaba era mi ego. Era miércoles y a las 16.30 horas en mi país era cuando salían las noticias del inventario del crudo. Aumentó la volatilidad y el precio se giró de forma brusca y el resultado pasó a ser de más cien, más cincuenta dólares, menos ciento veinte, menos doscientos, menos doscientos cincuenta... Se volvía en mi contra mientras yo miraba sin reaccionar. Estaba paralizado, ni las cejas se me movían.

¿Cómo acabó? Pues cómo iba acabar, mal. Perdí 400 dólares, que sumados a los doscientos que ya no estaban, esa tarde acabé con 600 de pérdidas. Aprendí una lección que fue excelente para mí y mi desarrollo como trader: desde entonces soy yo quien opera y el único responsable de mis resultados.

Vaya si lo aprendí. Debemos estar en sintonía con nuestras inversiones, pero sobre todo con nuestra forma de ser, experimentar y crecer como traders y como personas.

Sufrí la avaricia, el miedo, la parálisis emocional, el sufrimiento, el arrebatar al mercado, la rabia, la cara de tonto y un sinfín más de emociones que se nos presentan a diario y que tanto nos cuesta gestionar como traders. Pero como todo en la vida, o casi todo, tienes una parte de la solución.

Te animo a que busques, descubras a tu ego y nunca dejes que sea él quien opere por ti. Sé tú quien tome las riendas de tu operativa. Si no lo haces así, el ego secuestrará tus resultados y algo peor: tu cuenta.

El ego me ventiló seiscientos dólares y me gustaría que el tuyo no lo haga contigo.

Los nueve objetivos

Hace unos días, mi gran amigo y compañero de algún proyecto inversor, Jordi el *deportista*, hizo una sana reflexión sobre los objetivos del trader. Escribió sus reflexiones y las publicó en un grupo privado.

A ese espacio de traders le llamamos *la cafetería*. Es precisamente ahí donde compartimos experiencias, conocimientos, opiniones, operaciones y cualquier cosa que esté relacionada con el trading y las inversiones.

Me pareció muy acertada esta parte de la reflexión: ... *sabes que estás alineado con tu objetivo y solo es cuestión de tiempo.*

Esa reflexión la hacía después de contextualizar que debemos responder sinceramente a preguntas como: *¿por qué quiero ser trader? ¿Qué pasa si no lo logro? y ¿cuál debe ser mi objetivo?*

A mi humilde entender y para responder estas cuestiones, debemos hacer introspección o mirar hacia dentro de nosotros mismos. Es más, me atrevo a decir que cada uno debe definir sus propios objetivos. En mi modesta opinión, no creo que sea necesario copiarlo de los demás. Cada trader debe saber cuales son los suyos. Si los copiamos quizás cometamos el error de no estar en consonancia con ellos.

Si aceptamos que cada uno es diferente y tiene su personalidad definida y detallada, nos será mucho más fácil definir o trabajarlos en consonancia a nuestro entendimiento del mercado, de las operaciones, de los objetivos concretos y de cómo llegar a ellos.

Eso es precisamente lo que encontramos en una herramienta psicológica que nos ayuda a entender cómo sentimos, reaccionamos, pensamos, qué estructura mental tenemos y un largo etcétera. Es el estudio del Eneagrama.

Los eneatraders, traders que conocemos las diferentes personalidades del inversor, sabemos que cada trader está motivado por una cuestión u otra, pero acaban definiéndose o reduciéndose a nueve eneatipos diferentes y diferenciados. Cada una de las personalidades tiene un determinado ego y es diferente al de los otros, es por ello que es muy interesante saber cual es el nuestro.

A modo de ejemplo y de forma muy simple podemos definir que existen nueve tipos de *eneatraders*, los numero y defino a continuación:

- La personalidad 1 es la que definimos como el eneatispo *perfeccionista*. Su motivación preferente es el hacer todo muy bien, casi perfecto.
- El eneatrader 2 es el *facilitador*. Su principal preocupación es el estar conectado con su entorno más íntimo y buscar conexiones sociales más amplias.
- El eneatrader 3 es el *conseguidor*, y el más vanidoso de todos. Su principal motivación es conseguir sus objetivos y destacar del resto. Se consideran los mejores en todo.
- El cuarto de ellos, es el eneatrader 4. Se siente diferente, único y eso hace que sea un inversor algo *individualista* a quien los demás le generan celos y envidias. Él se siente único y a veces se «desconecta» por ese motivo.
- Para el 5, lo que realmente le interesa y le hace estar tremendamente motivado es el ampliar sus conocimientos y llevarlo de forma incansable a seguir buscando, experimentando y analizando en grado sumo. Es el que definimos como el *analista-observador*.
- Si hablamos del número 6, estaremos ante un eneatrader dudoso que busca incansablemente estar seguro de sus decisiones y el miedo le hace estar precavido y preparado para lo peor. Curiosamente este es el que más abunda entre los traders. Es el definido como el *leal-escéptico*.
- Cuando ya llegamos al eneatispo 7 tenemos delante al más agitado de todos: el *entusiasta*. Su característica principal es que este inversor necesita, y así lo busca, estar siempre motivado y estimulado. Es un scalper por excelencia y le encanta operar ante un montón de pantallas y gráficas. Siempre está «enchufado» y no puede parar de hacer cosas.
- El eneatrader 8 es el más *poderoso* y forzado de la «manada». Su capacidad de esfuerzo y su músculo está por encima del resto, y eso precisamente les da un status que le hace estar en su salsa. El hecho de sentirse poderoso les alaga muchísimo y ese reconocimiento social les hace estar conectado y alineado con sus inversiones o decisiones operativas para el trading.
- Por último, y siguiendo en definir de forma esquemática a las personalidades, vamos con el número 9. Para esta personalidad del ego podemos decir que su motivación principal es la de estar tranquilo. No les gusta el estrés ni el conflicto, de ahí que le quiten hierro a casi todo para no entrar en conflicto alguno y se autodefinen como el eneatispo *conciliador o perezoso*.

Una vez definidos, podemos observar de forma algo más clara que los objetivos para cada uno de los perfiles puede distar mucho entre ellos.

Si bien el eneatispo 1 puede definir unos objetivos en buscar la perfección de sus decisiones u operaciones y resultados, el eneatispo 6 lo único que busca es el sentirse seguro de lo que hace y por qué lo hace. También son antagónicos o muy distantes el eneatispo 7 que quiere estar siempre haciendo cosas y con muchísimos objetivos. Es difícil que el eneatrader 9 establezca muchos objetivos. Eso sí, si el trader con personalidad 9 ya tiene definidos sus objetivos, tras el trabajo que le ha costado definirlos, irá hasta el final con ellos, tarde lo que tarde.

Por el contrario, el eneatrader 3 quiere hacerse notar y que vean de su esfuerzo y valía porque sabe definir muy bien sus objetivos y llegar a ellos. El eneatrader 4 siempre se mostrará tímido y es complejo que sepa o quiera compartir su visión ante terceros, pero su objetivo es mostrarse de forma diferente, recordemos que él es único y lo sabe.

Al analista, el 5, lo que le interesa es seguir aumentando su entendimiento y conocimientos sobre la materia. Por eso lo verás continuamente leyendo, investigando, formándose y analizando todo lo que le gusta y le puede dar una ventaja.

Creo que el que siempre quiere tener la razón en sus decisiones y que el resto les respete es el eneatispo 8. Sus objetivos los tiene muy claros siempre y va hacia ellos aunque le cueste lo que no está escrito. Cuanto más difícil, mejor, y si sufren por el camino, sin problema: seguirá mostrando su valentía y fuerza.

Los objetivos del eneatrader 2 surgen para estar conectado con su comunidad, el grupo o la familia. Pero siempre ayudando al resto a estar conectado e integrado. Su objetivo principal es ese, debe sentirse en sintonía con el resto para desarrollar sus virtudes. Eso sí, ni se te ocurra decirle que no lo necesitas, puesto que de hacerlo estarás tirando por tierra todo su esfuerzo.

Como habrás podido observar, y si no, vuelve a leerlo, mi amigo tenía razón: los objetivos hay que trabajarlos, cada uno tiene que trabajar los suyos.

Pero con el Enneatrading definirlos es algo más extenso y complejo. Pero este breve resumen quizás te habrá puesto en contexto.

Reflexión: descubre la esencia de la personalidad de tu ego. Indaga sobre qué son las personalidades del *Enneatrading* y sigue creciendo como trader para llegar a tus objetivos.

Ánimo y a por tus objetivos, compañero/a.

EPÍLOGO

Quizás estarás pensando: ¿y ahora qué hago? Lo que tienes en tus manos es una obra diseñada para hablar de tú a tú. En el mundo de las inversiones existen infinidad de textos y metodologías para aprender un sistema, una forma de operar o plantear cuestiones técnicas sobre plataformas. Ese no es nuestro objetivo.

Queremos que entiendas que una de las cosas más importantes para ser exitoso en las inversiones y en el trading, es entender tu *diálogo interno*. Aprender a conocer al ego y escucharlo es del todo necesario y con total seguridad se convierte en un fiel aliado.

Conocer nuestra forma de pensar, actuar, sentir, emocionar, reaccionar, y sabiendo desde qué estructura mental partimos, tendremos una visión realmente sincera del por qué tomamos las decisiones que tomamos. A veces las tomamos conscientemente y otras muchas de forma inconsciente.

Con esta obra esperamos que hayas podido adentrarte en el pensamiento que tenemos las personas que operamos en los mercados financieros e invertimos. Los conceptos son amplios, pero quizás hayas podido percibirlos desde otra perspectiva más humana, más terrenal e incluso pasional. El factor psicológico es uno de los factores menos trabajados. No todo el mundo está dispuesto a escuchar su voz interior, esa que nos hace dudar tantas veces, esa vocecita que nos desvela el peor de nuestros pensamientos. Pero es justo decir que también tenemos la oportunidad de habernos encontrado con nuestra mejor versión. Quizás esa sea novedosa y no queramos reconocerla, pero ¿has podido permitirte descubrirla?

Al operar los mercados financieros y desarrollar la inteligencia financiera se abre nuestra mente y se rompen muchas creencias respecto al dinero. Existen tabús y creencias que nos limitan. En este libro hemos desvelado algunos de ellos y ahora te toca a ti pasar a la acción.

En esta obra *De trader a trader* hemos detallado experiencias personales de gente como tú y como yo. Gente que ha descubierto cosas que si no fuera porque se ha acercado al mundo del trading, ni tan solo sabría que existen. Como has podido observar, cada una de las partes del libro es diferente pero todas están entrelazadas entre sí. Algunos capítulos habrán resonado en tu

interior y si no, tranquilo, no te preocupes que ya lo harán más adelante.

La gestión emocional es uno de los pilares del conocimiento humano y del crecimiento personal. Eso también lo hemos descrito en este libro mediante experiencias, vivencias, frustraciones, éxitos, emociones, egos, personalidades. Se han utilizado problemas y cuestiones psicológicas, preguntas incómodas, soluciones, recomendaciones certeras, útiles y prácticas. El lenguaje es claro, directo y te hará reaccionar. Casi seguro que primero saltará tu ego y después quizás entiendas que eso es una reacción normal de autodefensa, solo faltaría. Nuestro ego está diseñado precisamente para eso.

Permítete crecer y seguir avanzando en tu camino. Aprenderás a escuchar tu propia voz, a saber de ti desde otra perspectiva. El autocontrol, el crecimiento y el momento presente se hacen palpables, es algo vivencial.

Atrévete a ponerlo en práctica. En esta obra existen conceptos teóricos y prácticos sobre el trading. Sabemos que es una actividad muy exigente y difícil, pero lo más interesante para nosotros es brindarte la oportunidad de que puedas observarte, entender que existen caminos que te harán crecer como trader y, mejor aún, crecerás como persona.

Agradecerte tu tiempo por la lectura de este libro y animarte a seguir creciendo, compartir con quien quieras y defender que otro mundo es posible. Quizás tu mundo cambie cuando cambies tu forma de verlo.

AGRADECIMIENTOS

Antes de nada, gracias a ti, lector. Gracias de corazón por haberte animado a leer este texto y esperamos que haya aportado valor en tu desempeño como inversor o que alguna de las ideas que en él se han expuesto sirvan para tu desarrollo como persona.

Si te ha parecido una lectura útil, nos encantaría que la valoraras y recomendaras para que así otros posibles lectores sepan de ella y puedan disfrutar del conocimiento que hay entre sus páginas. Puedes hacerlo en Amazon, Goodreads o compartirlo en tus redes sociales. Te estaremos muy agradecidos.

Este volumen no habría sido posible sin el apoyo de nuestros familiares y todas las personas que nos brindan su valioso tiempo y esfuerzo. También debemos citar a los seguidores de Enneatrading y en especial a los enneatraders que cada día tiran de nosotros animándonos a mejorar. En ellos pensamos cada vez que nos disponemos a escribir artículos, realizar vídeos, impartir webinars o atender consultas.

Especial mención a Gonzalo Germán por brindarse a realizar el prólogo y por su apoyo y ánimo incondicional. También a Conrad Rius por plasmar su profesionalidad en el diseño de la portada y su implicación en todo el proyecto.

No podemos olvidarnos de todos los lectores de *Cartas al trader* que con sus mensajes nos pedían un nuevo libro.

Desarrollar *De trader a trader* ha sido un reto para nosotros y esperamos regresar en un futuro con nuevas propuestas de valor.



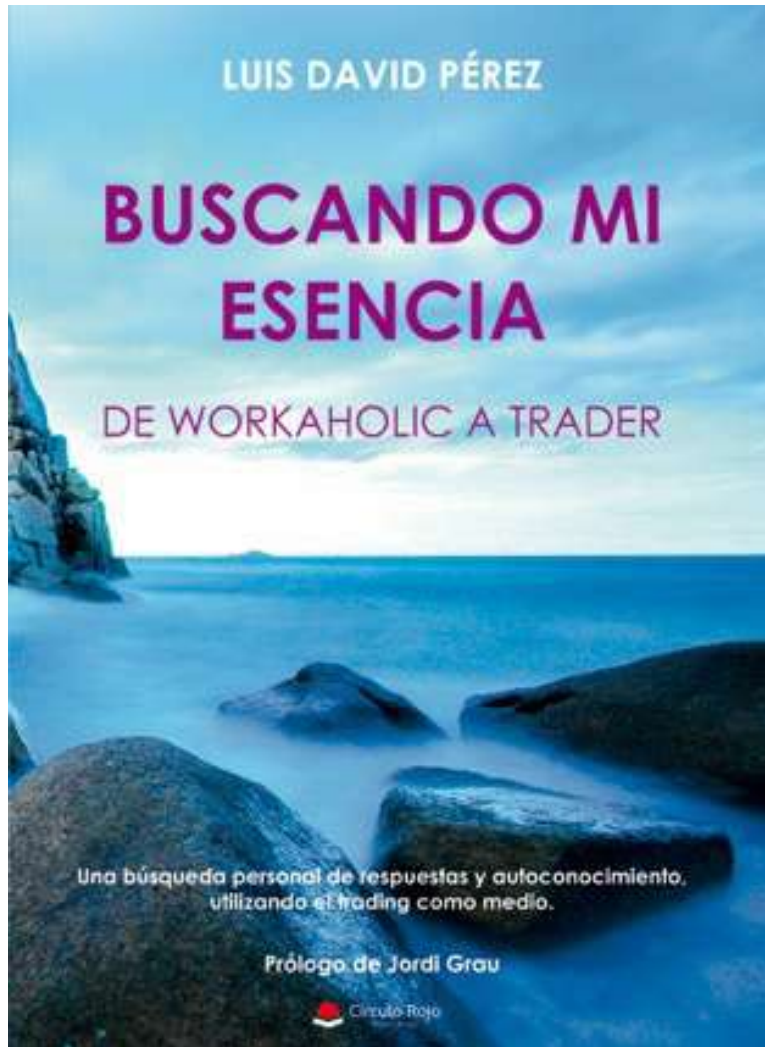
[Disponible en Amazon](#)

**Cartas al trader: cómo entrenar la pieza clave del trading.
Jordi Grau y Luis David Pérez.**

¿Eres consciente de la importancia de la parte emocional en tus inversiones?

Todo trader o inversor es conocedor de la dificultad de mantener la disciplina día tras día operando en los mercados financieros. El psicotrading es la forma en que definimos la relación de las emociones con el aspecto técnico de la operativa. En la toma de decisiones intervienen los condicionantes psicológicos y de ello trata el contenido de esta lectura.

Compuesto por una serie de artículos escritos de tú a tú, el lector encontrará reflexiones que buscan hacerle recapacitar sobre aspectos que directa e indirectamente pueden afectar al correcto desempeño de su actividad como inversor. El deseo de Enneatrading es que el lector adquiera una perspectiva diferente y muy cercana a la psicología del inversor para así mejorar su operativa, sus resultados y lograr ser mejor persona.



[Disponible en Amazon](#)

Buscando mi esencia: de workaholic a trader. Luis David Pérez.

¿Es posible tenerlo todo y al mismo tiempo, sentir un enorme vacío interior?

Pese a tener un status de plenitud laboral y económica, el autor se siente sumergido en una crisis existencial. Tras tocar fondo decide dar un gran paso: comenzar una revolución personal. Toma el control de su vida y arranca un proceso de autoconocimiento que le llevará a descubrirse. Siente como su sensación de libertad y autoestima va en aumento hasta lograr vivir desde la consciencia: en el presente. Sumergirse en la aventura de ser trader, le ayudará a encontrarse cara a cara consigo mismo y conocer a su ego.

Leer todo el proceso de cambio y crecimiento que el autor tuvo que pasar, servirá sin duda a otras personas a cuestionarse su propia realidad, para tratar de enriquecerla, crecer y descubrirse. Obtendrá la energía necesaria para alejarse de la cómoda zona de confort que le tiene absorbido y lanzarse a encontrar la plenitud personal y emocional.