

# Psicotrading

## Gestión emocional del inversor



Germán  
**ANTELO SOLOZÁBAL**

# **Psicotrading**

## **Gestión emocional del inversor**

# **Psicotrading**

## **Gestión emocional del inversor**

*Germán Antelo Solozábal*



*A mi madre, a las memorias de mi padre y  
mi tío Cacho, que me han transmitido  
desde muy pequeño no bajar los brazos,  
enfrentar los obstáculos con optimismo y grandeza,  
luchando siempre hasta el final.*

*También se lo dedico a aquellas personas que regalan  
ilusión, esperanza y alegría a aquellos que las han  
perdido y necesitan recuperarlas.  
Y a los traders, para que sigan esforzándose,  
perseverando y superando retos  
para alcanzar la consistencia soñada.*

# ÍNDICE

**AGRADECIMIENTOS..... 11**

**SOBRE EL AUTOR..... 15**

**PRÓLOGO..... 17**

**INTRODUCCIÓN..... 19**

**CAPÍTULO 1. ¿QUÉ ES EL TRADING Y POR QUÉ ATRAE A TANTA GENTE? ..23**

1.1 COMIENZA EL CAMINO.....23

1.2 ¿QUÉ ES EL TRADING? .....26

1.3 ¿QUÉ ES UN TRADER? .....27

1.4 ¿POR QUÉ SE ACERCA LA GENTE AL TRADING? .....30

1.5 EL EGO, LAS EMOCIONES Y NECESIDADES.....32

1.6 LA TRAMPA DE QUERER RECUPERAR.....38

1.7 CREENCIAS FALSAS SOBRE EL TRADING .....41

1.8 MIS INICIOS... GOLPE CON LA REALIDAD.....48

1.9 EL TRADING COMO APRENDIZAJE DE VIDA .....49

1.10 LOS CUATRO GRUPOS .....52

1.11 ESTA PROFESIÓN NO ES FÁCIL .....53

**CAPÍTULO 2. DIFICULTADES Y SORPRESAS NO GRATAS.....57**

2.1 APARECEN LOS OBSTÁCULOS.....57

2.2 LOS DIEZ ERRORES MÁS COMUNES EN LA ETAPA DEL SIMULADOR ... 60

2.2.1 No respetar los stops .....60

2.2.2 Entrar con muchos contratos o lotes .....61

2.2.3 Sacar lo peor de ti cuando pierdes.....62

2.2.4	Falta de disciplina.....	64
2.2.5	No apuntar todas las operaciones.....	65
2.2.6	Las emociones.....	66
2.2.7	Tomar decisiones.....	68
2.2.8	Golpe a las expectativas.....	69
2.2.9	Los tiempos.....	70
2.2.10	Imitar al formador, maestro o gurú.....	70
2.3	EL SALTO AL MERCADO REAL.....	71
2.4	LOS DIEZ ERRORES MÁS COMUNES EN LA ETAPA DEL MERCADO REAL.....	73
2.4.1	La falta de tener un plan de trading.....	73
2.4.2	No investigar y crear.....	74
2.4.3	No tener un estilo propio.....	74
2.4.4	Tu cuenta.....	75
2.4.5	No tener suficiente "colchón".....	76
2.4.6	¿Cuánto estás dispuesto a perder?.....	77
2.4.7	El "dolor".....	78
2.4.8	"Y si me preguntan a qué me dedico, ¿qué contesto?".....	80
2.4.9	Tema fiscal e impuestos.....	82
2.4.10	Descubrir que no ERES invulnerable.....	83
<b>CAPÍTULO 3. ¿CÓMO ENFRENTAR LOS OBSTÁCULOS?</b> .....		85
3.1	HERRAMIENTAS PARA AVANZAR.....	85
3.2	LA RUEDA DEL TRADER.....	87
3.3	OBSERVADOR INTERNO.....	88
3.4	LOS CIMIENTOS.....	90
3.5	LOS VALORES.....	93
3.6	TALENTOS O DONES.....	97
3.7	PASIONES.....	98
3.8	VISIÓN DE VIDA.....	99
3.9	MISIÓN DE VIDA.....	101
3.10	AGENTES DESESTABILIZADORES.....	102
3.11	LOS SABOTEADORES.....	103
3.12	LAS CREENCIAS LIMITANTES.....	105
3.13	LAS EMOCIONES.....	107
3.14	ESTRUCTURAS EMOCIONALES.....	110
3.15	EL ESTRÉS.....	112
3.16	LAS EXPECTATIVAS.....	113
3.17	MR. EGO.....	115
3.18	LA AUTOGESTIÓN.....	116

---

<b>CAPÍTULO 4. ESTO ES UNA PROFESIÓN, ¡NO UN JUEGO DE AZAR! .....</b>	<b>119</b>
4.1    BUSCANDO EL SANTO GRIAL .....	119
4.2    EL PLAN DE TRADING .....	121
4.3    COMPONENTES DE UN PLAN DE TRADING .....	122
4.3.1    Patrones operativos .....	123
4.3.2    Gestión monetaria .....	127
4.3.3    Aspectos emocionales .....	134
4.3.4    Dedicación.....	141
4.3.5    Logística.....	143
4.4    REFLEXIÓN FINAL.....	148
<b>RECURSOS.....</b>	<b>151</b>
<b>ÍNDICE ALFABÉTICO .....</b>	<b>153</b>

# AGRADECIMIENTOS

Para comenzar, quiero agradecerte a ti estimado lector por tener en tus manos este ejemplar, el cual he escrito con muchas ganas y pasión, tratando de transmitir en cada momento mi experiencia y el conocimiento adquirido durante estos años; espero que el libro te aporte valor.

Quiero agradecer a compañeros y amigos que han estado y están en este camino apasionante del *trading*, tales como Marc Artes por su disponibilidad hacia mí en cualquier momento para transmitirme sus enseñanzas del mercado; a Kike Valdecantos, compañero y amigo, que confió en mí en 2012 para integrar el equipo de Precio y Volumen llevando el área de *psicotrading*. También agradecerle a él y a Borja Muñoz por estar hace casi dos años empujándome a escribir este libro.

Gracias a mi amigo y hermano de la vida Manuel Cañabate, por pasarnos jornadas maratónicas aprendiendo sobre el mercado, operativa, gestión monetaria, creación de nuestros *planes de trading* y charlas sobre la vida.

También gracias a Batiste Rodrigo, un gran amigo-*trader* que dedicó horas de su valioso tiempo a configurar mis herramientas informáticas para que pudiera operar perfectamente, aparte de siempre aportar conocimientos sobre los mercados.

Gracias a Aitor Zárate por sus enseñanzas y por empujarme a meterme en el mundo del *trading* después de haberlo dejado.

Una mención muy especial a mis dos maestros, a Peio Zárate, que es un referente para mí y sobre todo por sus enseñanzas en el *psicotrading* para los *traders*.

Para mí haber impartido juntos un *workshop* en el Trading Point Barcelona 2014 ha sido un valioso regalo que me dio la vida.

Dar un enorme GRACIAS a mi otro maestro, Paco Gómez, ya que para mí que haya escrito el prólogo de este libro es el mejor regalo que me podía dar, aparte de ser el mejor *trader* que conozco, valoro en él su capacidad de compromiso, esfuerzo y trabajo; por eso el tiempo lo ha recompensado.

También quiero darle las gracias a Laura Blanco de Capital Radio, una gran periodista que me ha dado la posibilidad y confianza de acompañarla en su programa, hablando cada semana de *psicotrading*.

Muchas gracias a Lorenzo Gianninoni, por ayudarme a filtrar ideas, estructurar el libro y tener esas charlas semanales que tanto nos ayudan a seguir superando nuestros propios límites.

Gracias a la editorial y en especial a Julio y Rocío, que aparte de ayudarme en todo lo que se refiere a la edición del libro, han apostado por esta publicación, lo cual para mí es una enorme satisfacción y felicidad, que esta obra pueda llegar a muchas manos.

Tampoco quiero dejar de mencionar a dos amigos fuera del *trading*, Jesús Rodríguez, un enorme amigo y *coach* que está siempre a mi lado, aportándome lo que necesite, sobre todo en los malos momentos, y a "Suso" Toledano por todo lo que me ayuda y acompaña.

Mil gracias a mi madre y a la memoria de mi padre, por apoyarme siempre en los buenos momentos, en los que toqué fondo y que jamás me cortaron las alas, por más que estaban en contra y sabían que me iba a golpear la mayoría de las veces, pero me dejaban y no me pusieron nunca palos en el camino, todo lo contrario.

A mi hermano José, por su apoyo en todo lo que hago y aunque nos separe una enorme distancia geográfica estamos muy cerca cada día.

También le doy las gracias a mis tres grandes amigos "pequeños" que me aportan mucha vida y alegría cada vez que estoy con ellos; gracias Nikolai por cederme tu cuarto muchas veces para escribir el libro, Boris por preguntarme cada vez que me veía "¿cuándo terminas el libro?" (una buena forma de meterme presión) y a Martina para que le dictara y así ella podía escribir algunos párrafos de este libro.

---

Cientos y cientos de gracias de todo corazón a Marta, porque es una enorme mujer, admiro su tesón y espíritu para superar todos los obstáculos que se le presentan, además de su apoyo, me empuja constantemente a no quedarme en mi zona de confort, para que supere mis propios límites y vaya alcanzando los objetivos y sueños que tengo.

Y gracias a todos aquellos que no he mencionado, por estar cada día acompañándome a su manera, lo cual me ayuda a crecer interiormente.

**Sinceramente ¡GRACIAS!**

## SOBRE EL AUTOR

Germán es *trader* independiente, coach, mentor y formador especializado en temas de *coaching* financiero, liderazgo y *psicotrading*.

Diplomado en Administración de Empresas por la Universidad de Palermo, en Buenos Aires, Argentina. También es Diplomado en Periodismo Deportivo en Buenos Aires.

Ha realizado diversos cursos de inversiones financieras en España.

Como *coach* se ha formado a través de CTI (EE. UU.) y está certificado por ICF Global.

Desde 2007 se dedica a asesorar y acompañar como coach a personas en procesos de *coaching* financiero y a formar líderes. También es experto en *psicotrading*, realizando tutorías y seminarios con *traders* que buscan alcanzar su consistencia.

Actualmente desarrolla su actividad en *trading* y *coaching* realizando procesos de *coaching* financiero, formación y seminarios de liderazgo, así como también tutorías en *psicotrading*.

Más información en:

<http://www.tradingycoaching.com>

## PRÓLOGO

Una de las características principales del conocimiento moderno es, sin duda, la creciente velocidad de innovación. En la actividad especulativa no podía ser menos. Lejos quedan ya aquellos años en que las órdenes se transmitían por teléfono con los consiguientes desajustes de malos entendidos y tardanzas en su aplicación. La llegada de Internet nos facilitó un salto cualitativo importante y nos ayudó tanto a mejorar nuestros conocimientos, gracias a las webs norteamericanas, como a mejorar la eficiencia de nuestro *trading* (simulación, inmediatez, etc.).

Para los que llevábamos ya unos años de experiencia en la especulación, el poder apretar una tecla y comprar o vender, todo ello de forma inmediata, supuso un efecto motivador del máximo grado. Lo mismo sucedió con el gran público. La bonanza económica, el dinamismo de los mercados, la posibilidad de ponerte a corto o largo y la tranquilidad de no dejar contratos abiertos supusieron un “efecto llamada” impresionante. Tuve la suerte de colaborar en esta explosión de interés tanto como partícipe, como aportando mi granito de arena en la enseñanza del procedimiento para aquellos interesados que dieron el paso de involucrarse en este reto.

Estas reflexiones me han surgido cuando Germán Antelo me ha pedido que escriba unas líneas para el prólogo de su libro. Siempre viene bien un libro, ayuda a tranquilizar el ánimo y facilita la reflexión de un procedimiento que muchas veces se toma demasiado aceleradamente.

El *trading* es un reto, un maratón personal; y en la primera parte de este libro se pone de relieve esta circunstancia dejando claro, de una vez por todas, que no hay atajos y es necesario evitar falsas expectativas.

En la segunda parte se comentan aspectos importantes del *trading* simulado y real que es bueno conocer antes de que surjan: siempre funcionamos mejor conociendo previamente lo que puede pasar.

En el *trading*, en cuanto aprendes la sistemática técnica te das cuenta de que las emociones nos crean más problemas que beneficios y es necesario encauzar esa situación. Esta cuestión es el tema de la tercera parte de este libro.

Finalmente no hay que olvidar que, además de la técnica de *trading* y del ajuste emocional preciso para la misma, es necesario trazar un plan de *trading*. Este es el objetivo de los comentarios de la cuarta parte de este texto y constituye una ayuda imprescindible para ajustar las condiciones personales a las líneas de actuación recomendadas en el mismo.

El autor, Germán Antelo, es *trader*, especialista en *coaching* y compañero en *precioyvolumen.com*. Gran comunicador y apasionado del *trading*. Con estas características, no es de extrañar lo interesante de la lectura del libro que usted tiene es sus manos. Mucho conocimiento en pocas líneas.

Que lo disfruten.

Paco Gómez.

Trader independiente y experto formador de *traders*

# INTRODUCCIÓN

El *trading* es una actividad que atrae y seduce mucho por los beneficios económicos que se obtienen, además generalmente se logran en un corto espacio de tiempo. Y esto es lo que reluce y atrae a muchas personas para introducirse en este fabuloso mundo. Pero como suele decirse, “no es oro todo lo que reluce”. Para llegar a ese nivel de obtención de altos beneficios en muy poco tiempo, antes se debe haber recorrido un camino bastante largo y duro; no es nada sencillo porque hay que enfrentarse a muchos obstáculos, adversidades y sobre todo superar batallas internas. Esto último es lo que más cuenta.

Lo que comento en el párrafo anterior es la razón por la cual escribo este libro; he pasado meses pensando desde qué perspectiva podía hacerlo y creo haber elegido la mejor, que es la del camino por recorrer de una persona que desea vivir del *trading*.

Particularmente, me hubiese gustado a mí encontrar en su día cuando comencé mi etapa como *trader* allá por el año 2006, un libro de estas características para tomar conciencia de que esto del *trading* no iba a ser un camino de rosas ni un cuento de hadas. Me hubiese ahorrado tiempo, sobre todo en el aspecto mental e interno porque no estaba preparado en absoluto para enfrentarme a mí mismo en cada sesión operativa.

Comencé gracias a un libro que leí de Aitor Zárate (*Cambio de vida*), este me empujó nuevamente al fabuloso mundo de la bolsa, algo que ya me atraía desde muy pequeño (solía mirar las cotizaciones de las acciones) y luego a medida que fui creciendo siempre estaba pendiente de cómo iban los mercados. Mientras hacía la formación en la parte operativa me llamaba la atención cómo insistía uno de los grandes maestros del *trading* independiente, Peio Zárate, en controlar y ejercitar el *psicotrading* (algo a lo que me dedico también). La verdad es que por momentos me

aburría que repitiera tanto el tema, porque a mí lo único que me interesaba era saber dónde estaba la entrada al mercado para ganar dinero.

Con el tiempo dejé la formación, sabiendo que algún día volvería el *trading* a cruzarse en mi camino. Y las vueltas de la vida, pasado un año, me llevó a formarme como *coach*. Tras casi dos años de preparación para ejercer la profesión de *coach*, mi cambio mental fue total, ya poco tenía que ver con aquel que vivía en una montaña rusa emocional cada vez que operaba.

Nuevamente la vida me envió la señal de que debía volver. Mi amigo *trader*, Lorenzo Gianninoni, con su pasión hacia esta profesión, hizo despertar en mí las ganas de retomar mi formación. Y así fue como volví al camino. Además, Aitor Zárate me insistió en que debía regresar al *trading*. Lo retomé en simulación pero me di cuenta de que era otro, ya no me enfadaba cuando perdía ni me creía un rey al ganar, todo era como algo normal.

Llegó el momento de hacer la operativa en real, estuve casi un año en el que no me convencía en absoluto mi modo de operar hasta que la vida decidió presentarme a mi gran maestro, Paco Gómez.

A partir de aquí, en lo que respecta a operar todo cambió radicalmente, porque su estilo y manera de ver la vida, el *trading*, son parecidos a los míos, por lo que me sentí muy conectado desde el primer día. Por supuesto que el cambio me costó muchísimo, tuve que borrar lo aprendido para darle espacio a lo nuevo y a partir de allí crear mi propio plan de *trading* para operar en real.

Después de nueve meses muy intensos, de dedicar ocho horas diarias al *trading*, volví a operar en real y ciertamente estoy muy contento, porque hago las cosas con calma, tranquilidad, sin ansiedades y tratando de mejorar cada día.

Lo que más me gusta del *trading* es que te exige cada día al máximo, te desnuda frente a tus emociones y eliges las actitudes que adoptas frente a ellas; aparte, lo mejor de todo es que no sirven las excusas y uno es el responsable de las decisiones.

El libro está escrito desde la perspectiva de una persona que quiera ser *trader* independiente; el camino que debe recorrer, los diferentes estados de ánimo por los que pasará, los obstáculos que se encontrará y cómo puede enfrentarlos para superarlos.

No he escrito nada técnico ni sobre sistemas operativos (hay libros y cursos de muy buen nivel) porque lo que me interesa es la persona. Que sepa cómo funciona, ayudarle a tomar conciencia de que esta profesión es fantástica, pero que

sepa también que para llegar al nivel soñado habrá que trabajar muy duro y superar muchas luchas internas.

En estas hojas no vas a encontrar fórmulas mágicas ni recetas fáciles para el éxito, porque quien te ofrece esto no es creíble; la única fórmula exitosa es aquella que inventas tú mismo, porque será de tu cosecha y creerás en ella, debido a que la has creado a tu medida y gusto.

Te aconsejo que dejes de perder el tiempo en buscar el Santo Grial que te lleve a la cima mediante el sistema perfecto para ganar en *trading* o en la vida, eso no existe porque no hay nada perfecto en este mundo, por el simple hecho de que los seres humanos somos imperfectos. Así que céntrate en ti mismo y ¡valórate! Porque si quieres lograr objetivos, lo primero que debes hacer es quererte de verdad.

Te advierto de que el recorrido por iniciar a través de las páginas del libro será intenso, te hará reflexionar y pondrá en jaque tus creencias, saboteadores y Mr. Ego; también en algunos momentos habrá cosas que no te gusten o en los que buscarás justificaciones, pero esto será lógico, porque todos pasamos por ello.

Si cuando termines de leer el libro, has experimentado algún pequeño cambio en tu pensamiento sobre el *trading*, tu vida, creencias limitantes, tu persona o alguna otra cosa, harás que me sienta muy satisfecho, porque como dije anteriormente, me interesa la persona, en este caso el lector; es decir, tú.

Recuerda que cuando abrimos la mente y damos paso a la reflexión, algo nuevo y fascinante comienza a gestarse en nuestra vida.

El *trading* es una profesión que exige disciplina, compromiso, tenacidad, tolerancia al error, paciencia, calma, reflexión, creatividad, búsqueda, investigación, flexibilidad, aprender a convivir con la incertidumbre y las probabilidades, tomar decisiones y, sobre todo, requiere de mucha sinceridad con uno mismo.

Antes de comenzar el camino se me había olvidado decirte algo, ¿se puede vivir del *trading*?

¡Claro que sí!

¡Allá vamos!

# ¿QUÉ ES EL TRADING Y POR QUÉ ATRAE A TANTA GENTE?

## 1.1 COMIENZA EL CAMINO

Te aviso de que será un viaje duro, lleno de obstáculos, sorpresas, aprendizajes (sobre todo de ti mismo), tendremos momentos que nos invitarán al optimismo, otros de dudas, de impotencia, de querer tirar la toalla, de levantarte y creer que se puede, en fin, una travesía como la vida. Sin embargo, estimado lector, llegar a la consistencia en el *trading* requiere de mucho compromiso y tiempo, por eso quien renuncie a esto estará fuera del juego muy rápido.

El entorno en el que vivimos, la clase media está muriendo y estamos en un mundo en constante evolución y movimiento, tenemos que elegir por nosotros mismos, centrarnos en uno mismo, eso de “estudia, encuentra un trabajo, siéntate cada día en un cubículo desde las 9 hasta las 17 horas, sal y olvídate de todo hasta mañana” ya no funciona. Somos un barco en medio de un océano y no vemos tierra, por tanto tendemos a elegir todo aquello que no nos promete una tierra rica en frutos exóticos y oro.

Los tiempos actuales han traído cambios de tendencias, globalización de sistemas, procedimientos, convivencias de diferentes culturas y abundante información. Por si esto fuera poco, el tema laboral ha variado mucho con la consecuencia de que, a día de hoy, lo de permanecer en el puesto de trabajo durante años ha caducado. Por eso si no te actualizas, eres flexible, miras más allá, cuesta mucho reubicarse de nuevo en el mundo laboral una vez que te han despedido de una empresa.

Al haber tantas personas buscando reinventarse laboralmente, aparecen profesiones supuestamente "nuevas" con otros nombres que parecen ser las salvadoras para quienes sean los pioneros en subirse a ellas, con lo cual esto les permitirá dar el salto y asegurarse unos buenos ingresos para muchos años en el futuro, hasta ilusionarse con dejar de trabajar en poco tiempo...

Esto de las profesiones que prometen a priori un excelente beneficio económico a corto plazo y a partir de ahí consistente es una auténtica ilusión y farsa, porque todas aquellas personas que consiguen buenos resultados y ganancias sostenibles en el tiempo son fruto del trabajo, del compromiso y de la disciplina en sus trabajos durante años, no existe una fórmula mágica que te reporte dinero en poco tiempo y de manera constante.

En consecuencia, el *trading* es una de estas profesiones que han surgido durante la última década. Aparecen muchas personas hablando de lo sencillo que es practicarlo, con un capital razonable (hasta poco) y en unos meses o un par de años ya estás viviendo a las mil maravillas hasta que en un tiempo más alcanzas tu primer millón de manera tranquila y relajada. Y esto que comento toca la sensibilidad y emoción de las personas, llega a la necesidad que tienen de tener tranquilidad económica, ser financieramente libres, poder disfrutar de todos los placeres que tiene la vida y hacer lo que les dé la gana sin pensar en la limitación de los recursos económicos.

Con lo cual si alguien viene y te cuenta que en unos años estando frente a la pantalla del ordenador un par de horas al día ganarás al año el dinero que la media tarda cinco o diez años trabajando doce horas al día, para qué perder más tiempo y nos vamos corriendo a convertirnos en *traders* ¡ya!

Claro que es una golosina muy apetecible esto del *trading* cuando te lo cuentan así. Además, el mundo de la bolsa y las inversiones financieras es algo que atrae mucho, existe la creencia de que en ese ambiente se gana dinero de manera muy fácil, que es cuestión de suerte, que no tiene nada de lógica lo que ocurre. También los especuladores son mal vistos en la sociedad (aunque lo somos todos, ya hablaré de ello), pero al mismo tiempo, a la gran mayoría de las personas les gustaría ganar y triunfar en este mundo, porque de cara a la galería te proporciona un cierto nivel, estatus o como quieras llamarlo.

Por todo esto, dada la situación mundial de crisis económica (para mí de valores), cuando escuchas a alguien que te cuenta esto de hacerte rico trabajando dos horas al día, lo mínimo que hace la mayoría es escuchar algún *webinar* gratuito sobre esto y si le sigue interesando, toca lo siguiente: apuntarse al curso con la ilusión de que cuando salga de allí, estará casi preparado para batir al mercado. Una vez apuntado al curso, lo único que interesa es que el formador te diga de forma muy

clara, sencilla, simple, sin errores (vamos, que lo haga él por ti), por dónde se debe entrar al mercado, cuál es la entrada ganadora y la que te llevará a tu mansión en unos pocos años, mejor meses. Con lo cual, todo el curso es una lucha en espera de la palabra mágica, de que te digan la llave que accionará la máquina de hacer dinero.

Durante esas horas o semanas que dure la formación, ya se tiene una idea de dónde y cuándo se puede entrar al mercado. Arrancas con ilusión, comienzas a simular, empiezan las prisas para que los números te resulten perfectos, apuntas las operaciones buenas, las malas no y, luego de poco tiempo, ves que los ratios son los adecuados y te lanzas al fin a joperar en real!

Hasta ese momento todo es de color de rosa, el formador es un *crack*, la plataforma te va de maravilla, el bróker parece el mejor de todos, te sientes más fuerte que los tiburones del mercado, el sistema a aplicar funciona perfecto, tus números falsos del simulado te apoyan, tienes dinero en la cuenta, además ya has sacado las cuentas del dinero que ganarás en real basándote en tus números ganados en el simulador. Es más, añades más porcentaje positivo porque en real operarás con más contratos o lotes; vamos, que en un año estarás ganando mucho dinero, estarás pensando en crear una estructura fiscal para tributar menos, pensarás que deberías cambiar de coche y también mudarte de casa o ciudad.

Todo está listo y el momento del debut en real comienza. Después de unas semanas o como mucho dos meses, en la cabeza ya existen otros pensamientos muy diferentes a los que había antes de comenzar en real. El formador es un mentiroso porque seguro que no opera con el sistema que te vendió, ya que siempre sales perdedor de las posiciones que metes; del bróker sospechas que no pone las órdenes o que alguien te vigila, porque cuando entras al mercado el precio siempre se gira para hacerte saltar el *stop*; la plataforma es muy mala y crees que debes cambiar de *graficador*. Comienzas a estresarte mucho antes y durante la sesión y lo único que te interesa es operar para recuperar lo perdido.

Antes de comenzar cada sesión te prometes, te juras y perjuras que no te saltarás las reglas pero, al comenzar, entras al mercado enseguida, sin patrón operativo, lo haces por inspiración, ansiedad, frustración, revancha, ego y, claro... te sale mal. Tras lo cual ya estás tenso, enojado, buscas recuperar y terminas la jornada perdiendo bastante, con la consecuencia de que el resto del día te quedas hundido por dos motivos, el primero y más doloroso porque has pisoteado las normas, además de que te has fallado a ti mismo y en segundo lugar, por el destrozo que has hecho en tu cuenta. A partir de aquí todos los castillos de arena que construiste, la mansión, ganar dinero rápido, el yate, los viajes y los placeres que ibas a darte comienzan a desvanecerse, empiezas a buscar otros cursos, gurús de bolsa, sistemas, algo vinculado al Santo Grial, encontrar esa receta mágica que te permita ganar y

resucitar el sueño de pasar a tener una posición privilegiada económica en muy poco tiempo.

Con el paso del tiempo, la mayoría de las personas se apartan del camino, algunos abandonaron a los primeros tortazos de su primera experiencia en real, otros acabaron fundiendo la cuenta apostando a todo o nada, algunos no pudieron con su salud emocional mientras operaban y otros siguen de curso en curso, de gurú en gurú, cambiando constantemente de sistema de medias e indicadores pero con una única finalidad: encontrar el Santo Grial que les lleve a ser millonarios.

Hasta aquí he explicado muy brevemente cómo es el proceso que vive la mayoría de las personas que intentan vivir del *trading* rápidamente. Seguramente, si has pasado por estas situaciones no te será extraño lo que he relatado. Y si todavía no has hecho nada de esto, te interesa esta profesión y quieres dedicarte a ella, este libro te ayudará mucho a no golpearte fuerte con muchas rocas que hay en el camino.

A partir de ahora me dedicaré a ir explicando cada fase de este proceso, por lo que será lógico y necesario comenzar por el principio:

## 1.2 ¿QUÉ ES EL TRADING?

He leído muchas definiciones de diferentes autores que sintetizo en la siguiente: hacer inversiones financieras en el cortísimo, corto, mediano y largo plazo.

Aunque esto de la duración de plazos también para cada persona tiene significados diferentes. Algunos te dirán que el largo plazo es de dos a tres años y otros que un año como máximo; en fin, no voy a entrar en este debate porque no me corresponde hacerlo en este libro. Pero, para que te hagas una idea, se puede hacer *trading* en diferentes espacios de tiempo.

Otro aspecto importante por descubrir, estudiar y definir son los mercados en los cuales puedes operar, o lo que es lo mismo: puedes hacer *trading* en futuros, mercado de divisas (*forex*), acciones o materias primas. Cada plaza tiene sus apalancamientos, riesgos, regulaciones, horarios, brókeres especialistas, plataformas. Todo esto debes conocerlo, no se trata simplemente de hacer clic al ratón y tener el sueldo del mes en un minuto, ¡no, no, no y no! Si realmente quieres vivir de esto hay que investigar, preguntar e indagar.

Cuando entré en este mundo a comienzos de este siglo, a medida que conocía gente y *traders* me contaban cosas de este negocio, me daba cuenta de que era un auténtico *analfabeto* e *inconsciente* porque pensaba que existía solo el *trading* para el mercado que yo había comenzado a operar. Si vas a comenzar algo, primero

infórmate de sus reglas, sus horarios y regulaciones, el dinero que se necesita para invertir; ¿qué mercado te conviene?, esto es necesario saberlo. Ya te darás cuenta más adelante, si sigues leyendo y no te asustas del esfuerzo y compromiso que se necesita para triunfar en esta fantástica profesión. Cuando te hable del *plan de trading* y del apartado de gestión monetaria, verás qué importante es conocer el mercado que se ajuste a tu *trading* y capital, donde tienes que invertir. Pero ahora no es el momento, ya tendremos tiempo para ello.

Una vez que tienes claro el significado de la palabra *trading*, conoces un poco la historia de este mundo de la bolsa, que tiene sus orígenes en el siglo XIX, verás que de profesión emergente y novedosa no tiene nada, aunque ahora se hable mucho de ella. Es el momento de conocer:

### 1.3 ¿QUÉ ES UN TRADER?

Por supuesto es alguien que se dedica a hacer *trading*, pero hay que diferenciar al *trader* institucional del independiente. El primero es aquel que trabaja para corporaciones, empresas, fondos de inversión o brókeres. Tienen unas premisas, horarios establecidos, estrategias, sueldos, bonus, es decir, trabajan para alguien que contrata su tiempo y según lo que acuerden, ganarán más o menos dinero al año. Luego viene el segundo tipo de *traders*, a quienes dirijo este libro, que son los independientes o *home traders*: aquellos que ponen su dinero en el mercado para obtener un beneficio, con el riesgo de que si carecen de reglas claras, experiencia, capital y conocimiento, pueden perderlo todo en muy poco tiempo.

Para mí la mayor diferencia que existe entre estos dos tipos de *traders*, y no voy a debatir cuál es mejor o peor, es que los institucionales tienen unas reglas, unos controles de sus actuaciones y operan con dinero ajeno. Los independientes deben crear todo: disciplina, reglas, patrones operativos, horarios, descansos, revisión de operativas, gestión monetaria, período de formación, pruebas, un sistema de control propio, sincero consigo mismo donde no quepan las excusas ni las mentiras ni consideraciones del tipo de si hubo buena o mala suerte; deben tener equilibrio emocional, compromiso, mantenimiento de los equipos informáticos de trabajo y muchas más cualidades.

Si observas la diferencia, es bastante significativa y si a eso le añadimos que en cada operación te estás jugando tu propio dinero, la diferenciación aun ¡es más necesaria!

Cuando ganes todo será mágico, espectacular, te crearás mucho más que nadie pero lo difícil, doloroso y que te escocerá será afrontar los momentos

de pérdidas, porque deberás APRENDER a PERDER... algo a lo que ni estamos acostumbrados ni nos han enseñado cómo hacer ni aceptar, por lo que si no trabajas desde tu subconsciente y creencias este asunto, ya mismo te digo que no te dediques a esta profesión. Ten en cuenta que aquí los errores se pagan con tu dinero, podrás poner la excusa que quieras, echarle la culpa al mundo, al cambio climático, al teléfono, al vecino, pero ese error lo pagas con dinero. Aunque a veces hayas hecho la entrada perfecta de tu vida, el mercado se gira y aquella se convierte en perdedora. Si no lo tienes trabajado mentalmente, todo esto puede derrumbarte emocionalmente.

Como verás esto que parece tan fácil, rápido y sencillo no lo es. Se requiere aprender a gestionar muchos factores aparte del de disparar la orden, hace falta conocer el mercado y tener una completa radiografía de qué tipo de personalidad tienes junto a los recursos con los que cuentas, con lo cual te irás dando cuenta de que en un "añito" esto del *trading* no se controla...

Me interesaba que pudieras diferenciar lo que es un *trader* institucional de uno independiente, que tú mismo pudieras apreciar las diferencias y vieras que ser *home trader* es un auténtico desafío personal, porque, aparte de que te tienes que diseñar todo el sistema y plan de trabajo, debes aprender a gestionar tus impulsos emocionales y sobre todo reprogramar tus creencias y esto ¡sí que es difícil!

Meterte en tu subconsciente y hacerlo te llevará tiempo, pero ya hablaré sobre cómo enfrentarlo en la parte tres del libro, así que no te apartes antes del camino.

Como decía el maestro Kostolany de esta profesión, "en la bolsa se gana dinero, es como el salario del dolor; primero llega el sufrimiento, después el dinero". ¡Y esto es así!, los procesos están para respetarlos, no se pueden cosechar tomates sin antes haberlos sembrado, cuidado mientras se desarrollan y estar pendiente de las incidencias del clima para actuar en consecuencia. Y aquí pasa lo mismo, si quieres vivir del *trading*, deberás atravesar el desierto, porque si buscas el camino más corto, el mismo mercado te devolverá al punto de partida, habiéndote cobrado una muy buena y honorable matrícula de inscripción por haberte querido saltar pasos.

El proceso te hará enfrentarte a ti mismo, para que aprendas de los errores y a partir de ahí hagas los cambios necesarios de mentalidad, te superes y derribes creencias... Después de todo esto llegará el momento en que el mercado comenzará a devolverte dinero; por cierto, la mayoría de las veces suele ser muy generoso con aquellos que hicieron todo el proceso y no se saltaron ninguna etapa.

Como dice mi maestro Paco Gómez, "en el mercado está todo inventado". Por eso, a los que llegan y quieren ahorrarse pasos y ubicarse en la perspectiva del "listo de turno", la gran marea que es el *trading* les saca rápidamente y les pega

tal golpazo que a muchos ni se les pasa por la cabeza volver a entrar. Vamos, que quedan fuera del juego para toda la vida. Al mercado no hay que tenerle miedo pero sí respeto.

En los comienzos nos creemos muy sabios pero después de algunos días en real, operando con tu dinero te das cuenta de que no sabes nada y todos esos delirios de grandeza que tenías en simulado se te derrumban por tu cuenta o porque el mercado te los quita de un plumazo.

También quiero hablarte brevemente sobre un actor implicado y al que necesitamos, que es el bróker (si quieres saber más técnicamente, puedes informarte en Internet). Este se encarga de llevar las órdenes que emitimos al mercado, por lo que no lleva solo la nuestra, sino las de miles y miles más en tiempo real. La verdad es que a día de hoy con la informática es todo muy rápido y casi perfecto, aunque a veces se producen errores como en todos los campos de la vida.

El bróker realiza dos actividades grosso modo: una, la de llevar las órdenes de sus clientes al mercado, entre ellos nosotros, los *traders* independientes; la otra es gestionar el dinero de sus clientes, para lo cual ellos tienen sus equipos de *traders* y hacen compraventa de paquetes que negocian para sus clientes y para ellos mismos, pero a nosotros solamente nos interesa que dispongan de una buena plataforma para transmitir nuestras órdenes y nosotros una comisión de negociación muy baja. Recuerda que los brókeres, aparte de ganar dinero por sus operaciones de *trading*, ganan mucho con las comisiones de compra y venta que realizan para sus clientes; con lo cual, al bróker le interesa que hagas miles de entradas y salidas al mercado. Por eso, ten en cuenta, si te gusta disparar a todo lo que se mueve desde el ratón de tu ordenador, que gastarás bastante en comisiones.

También quiero aclararte el concepto de *day trader* o *trader intradiario*, que es otra categoría dentro del *trader*. Esto significa que tus operaciones en el mercado se hacen y se cierran en el mismo día, pueden durar segundos, minutos u horas. Además, existe la modalidad del *swing trader* en la cual las posiciones no se abren ni se cierran en el mismo día. Todo esto lo puede desarrollar el *trader* institucional y el independiente, pero a medida que vayas aprendiendo y dominando tu sistema, podrás optar si te gusta dedicarte al *intradiario* o al de días o bien a los dos pero claro, conlleva tiempo y, sobre todo, conocerte.

Hay personas que necesitan abrir y cerrar las operaciones, ganen o pierdan, en un breve período de tiempo y otras que prefieren el *swing trading* porque les permite no estar pegadas a las pantallas todo el tiempo, y a quienes, además, mentalmente no les afecta irse a dormir sabiendo que tienen posiciones en el mercado pudiendo ser que mientras duermen, según el mercado que operen, se les cierre la posición, ya sea de forma positiva o negativa.

Como ves, el *trading* se compone de varios actores cuyas funciones he resumido bastante, porque no es mi objetivo en este libro desarrollar estos temas. De hecho, hay grandes profesionales que las explican con todo lujo de detalles, datos y cifras. Pero me pareció oportuno que tomaras conciencia de todo lo que engloba, por si quieres dedicarte a este mundo, ya que la mayoría de las personas cuando comienzan en esto (me incluyo), no tienen ni idea de todo lo que he mencionado; lo único que transita en sus cabezas es que les digan dónde se pone la orden ganadora, hacer un clic y *¡a vivir, que son dos días!*...

## 1.4 ¿POR QUÉ SE ACERCA LA GENTE AL TRADING?

Este es un punto muy importante, porque las personas que se acercan al *trading* presentan muy diferentes perfiles, historias, experiencias, pensamientos e incluso variados niveles de formación financiera (un aspecto fundamental en la vida de cualquier ser humano al que no se le dedica nada de espacio... y así nos va como sociedad).

Las razones son varias, iré enumerando y desarrollando algunas. Seguramente, cuando las vayas leyendo te podrás identificar con alguna de ellas, así que es un buen inicio saber qué te atrae de esta profesión para vivir de ella. Porque a medida que vayas leyendo el libro, podrás determinar si esto es para ti o bien debes modificar tus expectativas y motivos para ser *trader*. Esto que comento es muy importante, ya que cuando nos fijamos un objetivo, una meta, un sueño que cumplir, para convertirlo en potente, motivador e inspirador, debe estar de acuerdo con nuestros VALORES (estos no tienen nada que ver con la ética), porque esto hará que nos comprometamos más con el objetivo marcado y, además, nos será de una enorme ayuda para sacar fuerzas cuando aparezcan los obstáculos.

Diferente es cuando fijamos un objetivo por una necesidad que tenemos que satisfacer. El proceso a realizar no tiene nada que ver con nuestros valores, porque cuando nos sentimos presos de las circunstancias, muchas veces nos embarcamos en algo que no nos apasiona, y esto en un espacio de tiempo nos genera mucho estrés y frustraciones.

La gran consecuencia de hacer cosas que no están conectadas con nuestros valores es que será muy difícil seguir adelante en los momentos en que aparezcan los obstáculos y el resultado no será solamente alejarnos del camino, sino las secuelas que acarrearán a nuestra salud, que unas veces serán físicas y otras psicológicas.

Hago toda esta aclaración porque mucha gente se acerca al *trading* porque tiene ciertas necesidades inmediatas que satisfacer (generalmente económicas). Pero

es bueno saber que esta profesión muchas veces no es la adecuada si se busca que se satisfagan de forma rápida y exitosa, porque el proceso por el que transitar no es para nada rápido, sino todo lo contrario. Pero si te empeñas en querer hacerlo a gran velocidad, saltándote etapas, debo advertirte de que te harás mucho daño, pero esto te lo explicaré más detalladamente en los siguientes párrafos.

Debido a la situación económica actual en la cual hay mucha gente en paro, algunas personas han podido guardar un cierto capital, otras han cobrado indemnizaciones por despido, también hay quienes han recibido dinero de herencias o por la venta de algún inmueble y necesitan encontrar alguna profesión que ocupe algo de su tiempo y al mismo tiempo generar ingresos para poder vivir desahogadamente.

Entonces es cuando muchas de estas personas, que están en búsqueda de ingresos, escuchan a través de amigos o de las redes sociales de la existencia de algo que trabajando desde casa y dedicando un par de horas, les permite ganar mucho dinero. Ante esto comienzan a buscar algún artículo o miran vídeos sobre esta novedosa forma de ganar dinero, llamada *trading*. A partir de aquí, la cabeza comienza a funcionarles a mil por hora.

Esta expectativa también irá creciendo en función del curso de *trading* al que se hayan apuntado o de lo que se cuenta acerca de esta profesión, pero en líneas generales al leer de qué se trata y, sobre todo, las ventajas que tiene —como que solo necesitas un ordenador, una conexión a Internet, una cuenta en un bróker, un poco de capital inicial, dedicarle un par de horitas como mucho y en poco tiempo comienzas a ganar miles de euros, dólares, yenes o lo que te dé la gana—, las expectativas subirán a gran velocidad. Y si a esto se le añade la necesidad económica que satisfacer, un peligroso cóctel ya está servido. Porque este mensaje penetra en cualquier persona, seduce de una manera tremenda ya que cala hondo en la necesidad del individuo, nos mueve todo y nos hace creernos en un instante que podemos tocar el cielo con las manos con tan poco.

Por otra parte, ante la gran oferta de cursos que hay, ya sean presenciales, *online*, en libros, vídeos, canales de bolsa, etc., formarse es cuestión de apuntarse a alguno, con el añadido de que la duración de los mismos es corta, intensiva y una vez terminados, se puede estar operando en simulado.

Ante tanta facilidad para formarte, con las expectativas de futuro que se venden, el misterio y estatus que provoca vivir de los mercados financieros, además de no tener jefe, evitar los trayectos al trabajo, la posibilidad de controlar tus horarios, disponer de tiempo... ¡es el trabajo ideal!

La necesidad de ganar dinero es una de las causas principales para acercarte al *trading*. Además, si supuestamente se gana de manera rápida y en bastante cantidad,

no hay tiempo que perder para dedicarte a esto. Todo esto viene empujado cuando tenemos una necesidad sin satisfacer y esta se liga a una emoción y si, además, no sabemos gestionar nuestro campo emocional, actuaremos sin pensar, porque en este estado es imposible ver las cosas con claridad, anulando así el espacio para la reflexión.

Desde este lugar solo vemos desde una perspectiva y nos anclamos a algo que la mayoría de las veces no nos conducirá a buen puerto, pero nos da igual, seguimos empeñados en eso porque la emoción nos ha nublado y secuestrado por completo.

## 1.5 EL EGO, LAS EMOCIONES Y NECESIDADES

El dinero es una de las cuestiones que mueven a la humanidad y si entra en nuestro pensamiento como una necesidad por satisfacer, al ver un camino fácil para poderla cubrir, la mayoría de las personas no lo dudan y entran de cabeza. Y en este mundo de los mercados hay dos emociones que están presentes en todo momento, que son la AVARICIA y el MIEDO (ya hablaré de ellas); con lo cual, si no las sabes gestionar, estás más que perdido. Aunque muchos creen tenerlas dominadas, en cuanto operan con su dinero esa creencia cambia, porque estas se apoderan por completo del *trader* y aún más de los novatos.

La creencia y el mensaje implícito-explicito que rodean a vivir del *trading* están ligados a ganar mucho dinero de forma rápida e independiente, por lo que, si tienes una necesidad económica o laboral, el *trading* es el lugar perfecto para satisfacerla, aún más si generas altas expectativas gracias a lo que has escuchado o te han contado sobre esta profesión.

El factor necesidad nos mueve en todas las ocasiones y si esta no se controla o se hace dueña de nuestros actos, te gobernará, hará que muchas veces pierdas claridad, certeza y te sientas perdido; si a esto le sumamos que no estarás conectado con tus VALORES y ESENCIA, irás de necesidad en necesidad.

Nuestra sociedad se caracteriza por crear necesidades constantemente. Nos hacen creer que necesitamos más y más y más, cada día algo nuevo; parece una carrera que nunca acaba, pero cuando te paras a reflexionar y piensas qué necesitas de verdad para vivir tranquilamente, tomas conciencia de la cantidad de cosas que no necesitas.

Y esto está muy relacionado con el apego, otro gran ingrediente que debemos combatir tanto en la vida como en el *trading*. Hay que aprender que las cosas, relaciones, pensamientos son efectivos durante un tiempo determinado pero cuando

se cambia de etapa o época, debemos desapegarnos de algunos de ellos, dejarlos. Lo mismo sucede con algunas amistades con las que pasados unos años ya no se tiene la misma relación de antes por diferentes circunstancias, y no pasa nada por dejar ese vínculo, ya vendrán decenas.

Otro actor principal en todo esto es el apego que reina en nuestros pensamientos y creencias limitantes, en el *trading* es algo que se debe quitar sí o sí, si se quiere vivir de esto. Cuando operas puedes tener una idea, estrategia o sentido en el cual lo vas a hacer, pero tu mente debe observar lo que sucede en el gráfico, y si el mercado se dirige hacia el lado opuesto a tus ideas, deberás cambiar el chip y acompañarlo, porque cuanto más te cierres y defiendas tu idea, más golpes recibirás y terminarás más dañado.

El apego es otra máscara de una necesidad, ¿cuántas personas no cambian de hábitos, ciudad, amistades, parejas o profesiones por miedo a quedarse solos o sentir soledad? Muchos, y no lo hacen por una necesidad de pertenencia, sino por la de tener a alguien, por más que no disfruten ni se sientan a gusto con esa persona, la toleran por miedo a quedarse solos.

Todo esto que te estoy contando es para que tomes conciencia de que según como se te presente la necesidad, puede dar un giro todo y dirigirte al sitio equivocado, crearte muy altas expectativas para, después de un tiempo, chocar con la realidad y darte cuenta de que has perdido todo, porque no te pusiste a valorar si esto estaba relacionado con tus propósitos, valores o visión de cómo querías verte en unos años.

Al *trading* se llega por una necesidad, la de ganar dinero para poder vivir como te gustaría. Pero si no sientes pasión por esto o tus valores no se reflejan en esta actividad o tienes creencias negativas acerca del mundo financiero, sufrirás consecuencias muy duras y, al poco tiempo, te pasará como con cualquier trabajo: que lo haces solamente por el sueldo que recibes a fin de mes.

Pero ¡CUIDADO!, aquí además la cosa es muy diferente a cualquier trabajo convencional, porque el mercado no te garantiza un sueldo, ni un jornal a final de mes. Por el contrario, debes poner dinero de tu bolsillo para abrazar la *posibilidad* de ganar algo, poco o mucho, pero al mismo tiempo puedes perderlo. ¿En cuántos trabajos has estado donde debías poner dinero de tu bolsillo, dedicarles muchas horas al día y a final de mes no te habían devuelto nada de lo que habías puesto, además de no llevarte un céntimo?... El *trading* es así muchas veces.

Si uno se mentaliza de esto y lo acepta, puede hacer este camino. Con esto no digo que no se pueda vivir del *trading*, ¡claro que se puede!, conozco a muchas personas que gozan de esta situación pero se lo han ganado después de muchos años

de compromiso, disciplina, paciencia, tolerancia, sacrificios, cambios de mentalidad, humildad y, sobre todo, acallando a Mister EGO, ¡EL PEOR ENEMIGO QUE TENEMOS DENTRO DE NOSOTROS! A este actor que tenemos todos le dedicaré su momento de gloria en la parte tercera del libro, te contaré cómo puedes darte cuenta de que está actuando y hablando por ti, además de proporcionarte una serie de herramientas para que le bajes amablemente del escenario y te subas tú a seguir con la obra de tu vida.

Retomando el tema, entonces... ¿por qué se acerca la gente al *trading*?

Creo que por todo lo que he desarrollado hasta ahora, la respuesta número uno es por el dinero, una razón más que válida y entendible. Pero para sobrevivir en los inicios y luego vivir de esta profesión, hará falta algo más que esa razón, porque con eso no será suficiente como motivación para sostenerte de pie durante las grandes tormentas eléctricas que aparecerán durante el trayecto.

Es lo mismo que cuando elegimos un empleo solamente por el dinero que pagan. Al principio todo es nuevo, aceptamos el entorno, los malos humores del jefe de turno, a compañeros envidiosos, los obstáculos y hasta trabajar más horas de las que hemos firmado; total, todo esto se recompensará a final de mes con el sueldo. Pero... con el pasar de los meses comienza el cansancio, el agotamiento, todo cuesta el doble y solamente aparece el sol cuando se cobra a final de mes.

Cuando dedicamos nuestro tiempo a trabajos que no nos apasionan, funcionamos muy por debajo de nuestro potencial, comienzan a oxidarse ideas, talentos, valores, perdemos claridad, autenticidad, creatividad y, sobre todo, entusiasmo por lo que hacemos. Al cabo del tiempo quedamos secuestrados por la rutina y dejamos de brillar completamente; al final tenemos la recompensa del dinero, pero esta ya por sí sola no nos satisface, porque el resto del mes se vive frustrado.

Con el *trading* ocurre lo mismo, o te diría incluso peor. Porque aquí el dinero bueno y el que premia todo nuestro compromiso, talento y conocimiento se ve en nuestro bolsillo pasado mucho, pero mucho tiempo; en cambio, en otros trabajos ya lo disfrutas desde el primer mes. Aquí incluso el mercado te va penalizando cuando haces las cosas que no debes: en los momentos en que tu EGO opera por ti; las veces que te crees más listo que nadie y doblas las órdenes; situaciones donde estás apegado a la idea de que el mercado va a subir y defiendes tu posición soportando pérdidas tremendas hasta que dices basta, dejándote media cuenta en el camino en unas horas por no saber frenar tus impulsos emocionales.

Por eso ¡esto te tiene que gustar!, te debe despertar un sentimiento de pasión si te dedicas al *trading* porque el camino requiere de mucho empeño de tu parte. La motivación debe sustentarse en otros factores, no solamente en el dinero, porque esto

es lo último que llega como consecuencia de la aplicación de una serie de normas y hábitos creados por ti, durante bastantes años de forma ininterrumpida.

Si el dinero es lo único que te atrae del *trading* y no encuentras otra razón que te haga vibrar, sentirte vivo, motivado, te recomiendo que busques otra cosa porque lo pasarás mal y las consecuencias serán duras.

No obstante, si ahora no las encuentras, haces algún curso o ves gente hacer *trading* y a raíz de esto realizas un viaje interior y encuentras aspectos de tu persona que concuerdan con esta profesión; si sientes algo más que hacerlo por el dinero, encuentras objetivos y valores que puede proporcionarte el *trading*, entonces todo lo que cuento más adelante puede servirte de mucho.

Recuerda que en cualquier trabajo que hagas por dinero, este lo recibirás como muy tarde al finalizar el primer mes. Pero en el trading lo ganarás con el pasar de muchos años, incluso puede que antes hayas perdido bastante. Sin embargo, si actúas con responsabilidad y disciplina, el mercado acabará premiándote con creces, algo que le escucho decir desde años al maestro Paco Gómez. ¡Y cuánta razón tiene!

Me parece estupendo y fantástico que te acerques al *trading* para ganar dinero. Pero es necesario que además te apoyes en otras motivaciones y que también destierres creencias tales como que "te vas a llenar los bolsillos de dinero rápidamente, porque esto es fácil".

Puede que a veces en tus primeros pasos con dinero real, aciertes y ganes bastante en pocos días, pero cuando esto llega así de sencillo, también se va igual de tus manos y en la mayoría de las ocasiones, en mayor cantidad de la que has ganado.

Esta profesión de *trader* independiente, tal como dice su nombre, te permite tener una independencia total. Esto por un lado es excelente pero por otro, al mismo tiempo, es muy peligroso. Resulta parecido a dejar solo a un niño de cinco años en una cristalería durante un par de horas. Puede que cuando vuelvas estén todos los cristales desparramados en añicos por el suelo o se haya roto algo o bien que el niño haya estado jugando sin romper nada.

En el *trading* pasa algo muy similar, deberás crear tus propias reglas, normas, hábitos, momentos para todo. Es una ventaja no tener jefe, pero al mismo tiempo exige una responsabilidad total, porque todo depende de ti, ya que cualquier cosa que salga mal, por más que busques excusas, culpables, responsables... en el fondo siempre habrá sido responsabilidad tuya.

¿Y cómo se toma la mayoría de las personas esto de ser el máximo responsable de las decisiones tomadas? Este es un asunto muy importante, porque en el *trading*

vives tomando decisiones desde que te levantas hasta que te acuestas, y si algo sale mal no puedes culpar a quienes te rodean, ya que nadie te ha obligado a hacerlo.

El querer ser una persona *independiente y libre* nos gusta a todos decirlo. Llenarnos la boca bien grande pronunciando estas palabras y querer presumir de esto es muy común. Pero aplicarlo en su totalidad implica asumir mucha disciplina y compromiso. Además, se debe ser consecuente con lo que se predica y asumir la responsabilidad de los resultados, algo que en la práctica común cuesta encontrar.

Muchas de las personas que se acercan al *trading* en su vida cotidiana son incapaces de tomar decisiones por sí solas, necesitan la aprobación de los demás o bien que otros decidan por ellos. De este modo si algo sale mal tienen a quien responsabilizar, llenarse la boca de críticas y utilizar el famoso "yo sabía que esto no funcionaría..." (por cierto el poner siempre el YO por delante es una señal de que Mr. EGO está presente).

Con lo cual como te dije anteriormente acercarte al *trading* por dinero me parece buenísimo pero si en tu vida esperas que el entorno, las circunstancias, la buena y mala suerte decidan por ti, te auguro un rápido final en este negocio.

Tomar decisiones para mí es una de las cosas más fáciles que hay, cuando sabes verdaderamente quién eres, qué valores componen tu SER y qué quieres para tu vida. Teniendo claro esto, el proceso decisorio se convierte en un juego y a partir de aquí, te aseguro que no dejarás que nadie decida por ti.

En el *trading* pasa lo mismo. Cuando has diseñado tu propio PLAN de *trading* y tienes claras todas tus normas, reglas y hábitos, podrán venirte a contar lo que quieran del mercado y de operar, harás oídos sordos y, si ves que algo no te funciona, buscarás certeramente lo que necesitas para seguir adelante sin contratiempos.

Aceptar y responsabilizarte de tus decisiones en el *trading* es fundamental, es la primera regla, cuando algo has hecho... ya está, no hay dudas ni el famoso "y si hubiera pasado esto o aquello"... Si ha salido bien, estupendo y a seguir, en caso contrario, se revisa, se corrige, se da por aprendida la lección y a seguir caminando.

Aquí para un *trader* independiente no hay espacio para las teorías, los discursos, las adivinanzas, escenarios de futuro, vaticinios, puntos que va a subir o bajar el mercado en ciertos meses, ¡nada, nada y nada de eso! Esto es mirar lo que está sucediendo y tener definido con claridad lo que se debe hacer si el precio sube, baja o queda lateralizado, lo demás es para los analistas y las tertulias financieras de bolsa.

Un *trader* independiente lo que busca en todo momento es superar sus propios límites (ya hablaré de esto), cuidar su cuenta perdiendo muy poco y a partir

de aquí ser consistente en el tiempo, de modo que pueda ganar dinero. Si quieres vivir del *trading*, hay que quitarse de la cabeza lo de venir a buscar el *pelotazo* para ser millonario en poco tiempo, porque si esto ocurre, con el tiempo todo lo ganado se te escurrirá de las manos como el agua.

Aparte de que mucha gente se acerca a esta profesión por el dinero que se gana, otros también llegan por el poco tiempo que se necesita diariamente para obtener beneficios; existe la falsa creencia de que dedicando *un par de horitas* como mucho frente al ordenador, engordas la cuenta y luego a disfrutar del resto del día.

Lo que acabo de decir es una verdad a medias, solamente puede dedicar ese tiempo alguien que ha invertido muchísimas horas diarias durante años hasta alcanzar un alto nivel de resultados, pero ¿qué ocurre con estas personas que podrían hacer esto pero no lo hacen? ¿Sabes por qué?

Simplemente porque aman lo que hacen y pasar cierta cantidad de horas frente a las pantallas les provoca placer.

También están otros que después de lograr consistencia, necesitan devolverle a la vida su éxito en forma de enseñar a los demás, porque tienen la necesidad de transmitir a las personas que se puede vivir del *trading*; claro que hay formas y formas de comunicarlo.

Y ahora que he nombrado a este tipo de *traders* consistentes, quiero entrar en el capítulo de la formación, formadores, gurús, millonarios que enseñan...

Que te quede claro que no voy a criticar a nadie y ni me interesa, cada persona cuando comunica algo y crea una empresa de formación, sabe por qué lo hace y qué busca con todo ello. Por lo cual sus intenciones no las sé porque no estoy dentro suyo, con lo cual si diese alguna opinión sobre alguna de estas personas, sería un irresponsable, aparte no soy nadie para decir quién es fiable y quién no, solamente puedo hablar de los que conozco.

No obstante a través de mi experiencia te daré pistas para que evalúes tu mismo los cursos, seminarios o enseñanzas de *trading* que se te presenten o veas, y puedas elegir el que te inspire más confianza. Aunque te aviso de que muchas personas que se forman en *trading* suelen repetir un patrón de comportamiento; y esto es que cuando las cosas salen mal, culpan al formador de turno pero si el resultado es bueno, el *crack* es uno mismo, con lo cual estos tipos de actitudes me parecen un poco desproporcionados.

Saber por qué te acercas y quieres vivir del *trading* es básico, más que nada para ir haciendo el camino aceptando los obstáculos que vienen y afrontarlos sin excusas ni dejando las cosas en manos de la buena o mala suerte. Además tener

claro esto te permitirá saber en todo momento dónde te encuentras parado, pero para clarificarte esto, te voy a dar un ejemplo que me ocurrió en una tutoría de *psicotrading* con un cliente.

## 1.6 LA TRAMPA DE QUERER RECUPERAR

Hace unos meses atrás me reuní con una persona que buscaba aprender a tener paciencia a la hora de operar, porque sentía que era lo único que le faltaba para tener resultados positivos de manera constante. Le pregunté si en los demás aspectos de su vida practicaba el hábito de la paciencia, a lo que me respondió que se consideraba una persona muy paciente... Ante esto mi intuición me decía que esa era la máscara con la que se presentaba el problema, porque no me convenció eso de que si eres una persona que practica la paciencia en todos los aspectos de tu vida, solamente está ausente en el *trading*, y si es así, algo va mal.

La cuestión es que comenzamos las tutorías y el cliente me pedía que trabajáramos solamente la paciencia. En realidad no estaba escuchando la voz del cliente sino la de su saboteador, el cual me estaba advirtiéndome que ni se me ocurriera tocar otros temas porque en caso de hacerlo iba a dar guerra. Esto es habitual en todas las personas cuando queremos mejorar algo, es decir, la aparición de resistencias por parte de nuestros saboteadores y ego.

En nuestro primer encuentro, comencé preguntándole simplemente por qué hacía *trading* y qué razones le habían acercado a este mundo (esta persona tenía una empresa que no iba bien pero se le notaba una amplia experiencia en montar emprendimientos durante su vida). Después de unos largos segundos, me dijo que esa pregunta nunca se la había hecho, pero estaba en esto para ganar dinero dedicando muy poquito tiempo, es más, buscaba ganar bastante para montar una nueva empresa.

Llegó al *trading* a través de un amigo que le invitó a un curso, que duraba toda la mañana de un sábado. Al finalizar el mismo, le dieron acceso a una cuenta demo y a partir de ahí a practicar hasta sentirse con ganas de operar con sudinero. ¡Al cabo de una semana ya estaba operando en el futuro de DAX!; al escuchar esto mis ojos se abrieron el triple de su tamaño porque me costaba asimilar semejante temeridad.

Le pregunté cuánto tiempo llevaba y cómo le iba ante tanta valentía de operar en un mercado tan exigente con ese. Me comentó que estaba operando en este mercado en su segunda etapa, que llevaba ya seis meses y antes de hacer *intradía* tenía experiencia en acciones pero le gustaba mucho el mercado del DAX aunque

cuando estaba en la sesión operando tenía mucha angustia, ansiedad, excitación, pánicos y alegrones.

También me comentó que después del curso utilizó la cuenta demo que le dieron para familiarizarse con la plataforma, al cabo de una semana probándola hizo un ingreso de dinero a un bróker y a los pocos días estaba en real... Los primeros días le fue fantástico, ganaba mucho, operaba con varios contratos y a medida que veía beneficios, subía la apuesta. Lo mismo hacía cuando iba en negativo, promediaba ya que *stops* no utilizaba...

A la tercera semana toda la alegría de sus ganancias comenzó a caerse, el duro golpe con la realidad se acercaba, el mercado ya le tenía preparada una dura lección, en dos días perdió todo lo ganado más el 80% del capital inicial, algo así como más de 15.000 €...

A medida que me hablaba, despertó en mí la curiosidad de saber qué sistema operativo tenía, si poseía algún plan de *trading*, pero estaba claro que solo eran ilusiones mías, porque si tienes reglas claras para operar y las cumples, por muy mal que lo hagas o aparezca una racha negativa, no pierdes eso que perdió esta persona ¡ni en las peores pesadillas!

Luego del golpe recibido con la realidad, esta persona se tomó unas semanas de reflexión respecto al *trading*, miró otros mercados y eligió para volver el futuro del IBEX, porque le permitía apalancarse mejor y podría poner más lotes.

Así es como comenzó su nueva aventura y después de resultados dispares decidió llamarme para trabajar pura y exclusivamente la paciencia...

Como verás lo último a tratar era el tema de la paciencia, me interesaba saber en qué patrones basaba su operativa, qué horarios tenía, cómo preparaba la sesión, etc., lo que menos importancia tenía era saber lo que ganaba o perdía, ya que aquí había un problema de enfoque.

Nuevamente volví con mi pregunta inicial, ¿cuál era la motivación que tenía para seguir en el *trading*?, a lo que me respondió: "la misma, es decir, ganar mucho dinero para montar la empresa de mis sueños" y después de un largo silencio... por fin soltó lo que intuía que le faltaba decir... RECUPERAR LO PERDIDO.

La frase final explicaba todo lo que debíamos trabajar y mejorar pero no iba a depender solamente de mí, sino de él porque había que hacer una seria reprogramación de sus creencias, metas, visión del *trading*, crear un plan y cumplirlo a rajatabla. Mientras pensaba esto, sabía que en cuanto le propusiera lo que debíamos hacer, su saboteador le seduciría con las mentiras de siempre para que no cambiase.

A la siguiente reunión después de quince días vino exultante, había tenido una semana ganadora después de unos días malos, estaba con muchas ganas y quería hacer todo lo posible para mejorar como fuera.

Ante este entusiasmo aproveché para que se conectase con sus valores, había algunos que no los tenía en cuenta pero los sentía como suyos. Seguimos reflexionando sobre el tema y se dio cuenta de que su vida no era tan perfecta como él creía y además tenía algunas creencias contradictorias con el mundo del *trading*.

Poco antes de terminar la sesión me dijo que lo que estábamos haciendo lo veía bien pero él necesitaba ganar paciencia cuando operaba, por lo cual el tema de los valores era mejor dejarlo porque le interesaba solucionar lo otro.

Ante esto le respondí: "totalmente de acuerdo contigo, pero para construir el techo de una casa, antes se deben poner cimientos fuertes, fiables, resistentes, conocerlos, saber sobre qué superficie están contruidos y después ya sí podemos ir poniendo los muros de carga, las diferentes plantas y finalmente... el techo. En tu caso sucede lo mismo y te diré más, hagamos lo que hagamos, mientras en tu mente circulen los pensamientos de: querer RECUPERAR LO PERDIDO, que estás haciendo *trading* para montar la empresa de tus sueños y no crees un plan operativo consistente, testado y calculando los riesgos para tener una gestión monetaria adecuada, la paciencia, la calma, la tranquilidad, la claridad y seguridad para operar... jamás llegarán".

Después de esto, terminamos la sesión sabiendo que no me llamaría más para continuar con la siguiente tutoría. De esto han pasado ya seis meses y no tengo ninguna noticia de esta persona y es lógico, porque si quería tener consistencia en el *trading*, necesitaba declarar la guerra a sus saboteadores, creencias limitantes, Mr. EGO y eliminar esos hábitos tóxicos existentes a la hora de operar.

Te he comentado esta experiencia para que abras los ojos y puedas palpar en un ejemplo real todo lo que vengo comentando hasta ahora. La peor palabra que puedes meter en tu cabeza cuando haces *trading* es RECUPERAR, porque esto hará que vivas ansioso por entrar al mercado, aguantarás pérdidas hasta límites insospechados, sufrirás, te estresarás, cerrarás rápido las ganancias, arriesgarás bastante tu capital y perderás muchísima claridad a la hora de ver buenas oportunidades durante la sesión. Además pasarás muchas horas delante de la pantalla sin saber bien lo que debes hacer.

## 1.7 CREENCIAS FALSAS SOBRE EL TRADING

Hacer *trading* para ganar mucho dinero para después montar la empresa de tu vida es una apuesta muy difícil. Y esto es por una simple razón, si en tu mente ya has grabado que cuando te sientas a operar es solo para ganar dinero, en el momento que comienzas a perderlo te recordará que tú estás ahí para ganar mucho porque tienes una meta y no para perder. Esto creará una enorme presión en ti día tras día, te estresará, frustrará, comenzarás a perder el control emocional, y arriesgarás más de la cuenta.

Hacer este proceso con la necesidad de operar en real lo más rápido posible con tu dinero, para poder pagar tus facturas, la comida, el alquiler o la hipoteca, el coche, la ropa, el colegio de los niños, juntar dinero pronto para cumplir tus sueños o lo que sea, es un enorme lastre y la presión psicológica será brutal.

Cuando se hace *trading* con la mentalidad de ganar dinero sí o sí y sobre todo en los comienzos olvidándote de centrarte en lo que se debe hacer, estás sentenciado a perder la cuenta tarde o temprano, porque el mercado te penalizará por tu temeridad inconsciente, por eso hay que ir con calma, paso a paso, escalón por escalón, porque cuando subes corriendo, es muy probable que te tropieces y al caer puedes hacerte mucho daño.

Quiero aclararte que cuando hablo sobre la penalización que cobra el mercado, no me malinterpretes y veas a este como algo malo, manipulador o un enorme monstruo que va a por el dinero de todos; te pido que te quites ese pensamiento absurdo de la cabeza y lo reemplaces por uno que dice mi maestro y amigo Paco Gómez, "el mercado es más noble de lo que creemos".

El mercado suele darle duro a la mayoría de los que no lo respetan y se creen el rey de la *city*, a estos suele cobrarles unas altas cuotas de ingreso; el tiempo me ha demostrado que premia a quienes no se saltan procesos, recorren el camino de forma natural, les cobra un importe por matriculación (las pérdidas que vamos cosechando durante los primeros tiempos) como cualquier universidad y luego cuando considera que ya están preparados, les devuelve eso con creces. Y esto que comento me viene muy bien para retomar el tema de la formación. Me causa gracia cuando leo o escucho por ahí como se venden algunos cursos de *trading* para que la gente se inscriba. Los mensajes que utilizan van directos al corazón de la necesidad y las ilusiones de las personas.

El más común es el que dice: si te dedicas al *trading* aparte de ganar mucho dinero al día dedicando poco tiempo, puedes operar desde la playa, ya que solo necesitas un portátil, una conexión de Internet y... a ganar dinero. A eso le podemos

sumar mientras operas, estar rodeado de un paisaje paradisíaco, buenos mojitos, unas hamacas cómodas, etc., con lo cual estás delante de la profesión perfecta...

Si lees el libro *Memorias de un operador de bolsa* (basado en hechos reales), verás cómo se comportaba el protagonista cuando se iba de vacaciones y cómo actuaba cuando quería operar de verdad... Operar desde la playa puedes hacerlo, pero para llegar a eso necesitas muchos años de conocimiento y sabiduría, porque operar en los mercados no es nada fácil, recuerda que ahí están los mejores, que cada vez que entras al mercado estás compitiendo contra los "Nadals, Federers, Bolts, Messis, Cristianos, Vettels, Alonsos de los mercados" y para dar la talla frente a estos tienes que estar bien preparado.

Una persona que vive del *trading* no opera desde la playa con un simple portátil, una conexión mediocre de Internet y miles de distracciones a su alrededor, sino todo lo contrario, ¡tiene su sala o despacho de *trading* espectacularmente montado para operar!, porque es su trabajo y fuente de ingresos.

Ya hablaré en el último capítulo sobre el tema informático y el sitio para operar, aunque esto no quita para que si estás en una playa y puntualmente te conectas al mercado para ver qué sucede, veas una oportunidad imperdible y pongas la orden, pero está claro que cuando uno está de vacaciones en la playa, está de vacaciones. Otra cosa es que vivas frente al mar, la playa, y tu despacho tenga acceso directo allí, pero esto es muy diferente a estar tumbado con el portátil operando como si estuvieras leyendo tu correo electrónico...

El problema surge cuando no sabes nada de qué va este negocio, escuchas fantasías y tu cabeza se mueve como un terremoto, dejas volar tus pensamientos y lo único que quieres en ese momento es empezar un curso superrápido para que en pocos días ya estés ganando dinero, en unos meses ya puedas operar desde la playa para contárselo a tu entorno o bien pones en las redes sociales que estás ganando dinero con un simple clic, convirtiéndote en un nuevo icono de las finanzas...

Te pregunto, después de lo que llevas leído hasta aquí, ¿te has dado cuenta de cuántas cosas hay detrás de un solo clic?... y todo lo que falta por contarte todavía.

Hay muy buenos cursos que duran poco tiempo y de verdad son muy buenos, de hecho mi amigo y compañero Enrique Díaz Valdecantos hace uno en la modalidad *online*, pero como él siempre dice, "lo que enseño es el comienzo", ¡EXACTO!

Cuando comenzamos en esto, cualquier curso es muy bueno, porque te introduce en el *trading*, vas quitándote miedos y creencias acerca de cómo se opera (cuanto más limpia esté la pantalla de indicadores mucho mejor). El gran problema de los cursos es cuando el formador en un ataque de motivación propia

(inconscientemente supongo), transmite a los alumnos que con lo aprendido en esas horas ya se puede operar, y esto es una verdad a medias.

Hacer un curso de inicio es algo parecido a lanzarte en una piscina y comenzar a poner en práctica lo básico que te han explicado para nadar. Esto no significa que cuando estés dentro puedas competir contra Michael Phelps (veintidós medallas olímpicas) sino que deberás entrenar y aprender bastante para poder seguirle un poco y desde lejos. Lo mismo sucede cuando terminas de hacer un curso de *trading*, porque el mercado es como una piscina en la que se encuentran y nadan los mejores, por lo cual si te lanzas a operar porque has hecho un simple curso, es como ponerte a competir contra el mejor nadador de la historia después de haber aprendido a flotar...

El camino de verdad comienza después de que hayas leído algunos libros puntuales, hecho algunos cursos, oído y visto varios vídeos, porque al menos esto te permitirá tener alguna idea de de qué va el *trading* y luego llegará el momento de comenzar a simular, adquirir más conocimientos con cursos más profundos o bien tener algún mentor fiable; necesitarás dedicar horas, horas y horas a las pantallas. Esta será la forma de prepararte para poder participar en los mercados, porque eso de dedicarle una horita al día y que en pocos meses estés ganando mucho dinero, es una espectacular creencia pero muy frágil cuando la pones en práctica.

Un tema que trataré en el siguiente capítulo es sobre quienes nos forman, los mentores, maestros, gurús o como quieras llamarles. A modo introductorio te digo que no son todos iguales, no cometes el error de meter a todos en un mismo saco cuando las cosas no te han funcionado. Existen formadores muy buenos, otros que te llegan menos y algunos con los que directamente no conectas desde el primer día. Y esto último no significa que no sirvan, lo importante es que cada uno busque lo que se ajuste a su medida.

¡Por eso alcanzar la consistencia en el *trading* es muy difícil!, porque debes tomar decisiones desde el primer momento, como la de elegir una formación adecuada para aprender.

El *trading* te obliga a que decidas constantemente y a su vez tú debes hacerte cargo de los resultados de lo que has decidido; aquí no puedes echarle la culpa a nadie ni hacerle responsable de tus tropiezos, algo que en nuestra sociedad es muy común.

En el *trading* no puedes esperar a que alguien tome las decisiones por ti, por eso a muchas personas les cuesta horrores esta profesión, porque están acostumbrados a que cuando algo sale mal responsabilizan a otros, pero en el *trading* esto no funciona así.

Echar responsabilidades o despotricar después de un tiempo sobre cursos, formación y personas es muy sencillo, es el camino más fácil pero desde mi experiencia es:

## ¡PERDER EL TIEMPO Y GASTAR ENERGÍA TONTAMENTE!

Como en todo tipo de formación ya sea en el colegio, la universidad, los másteres, seminarios y cursos, hay excelentes formadores, muy buenos, buenos, regulares y malos... Pero pregunto: ¿en qué te fundamentas para definir lo que es bueno o malo?... ¿en las expectativas que te creas?... ¿en las ilusiones o en las creencias limitantes?, ¿en los resultados inmediatos? o ¿en qué?

Es bueno que a la hora de evaluar algo te tomes un tiempo para pensar qué buscas en ese proceso formativo y en los beneficios que puede aportarte hacer esa formación. En esto fallamos y cometemos un gran error, ya que la mayoría de las veces nos dejamos secuestrar por nuestras expectativas, ilusiones, necesidades, urgencias y no profundizamos en el enunciado del curso, no prestamos atención al contenido, solamente nos abrazamos a la expectativa que se vende. Y ya ni te cuento si el que imparte la formación es millonario o famoso, ahí a la mayoría no le alcanzan las piernas para ser el primero en llegar, sacarse una foto y subirla a toda prisa en Facebook, Twitter...

El tema de la formación es muy relativo, te lo explico de otro modo, un gran *trader* es muy probable que no sea un gran comunicador y formador, porque su don está en la pantalla; puede que sea bueno a la hora de dar un curso pero no brillará como cuando mira los gráficos poniendo órdenes, y lo mismo ocurre con un gran formador, puede que sea un buen *trader* pero su don está en hacer entender conceptos, aportar tranquilidad y transmitir confianza a sus alumnos.

Te doy un ejemplo para que veas más claro lo que explico en el párrafo anterior: un gran jugador de fútbol no es sinónimo de ser un fantástico entrenador y un jugador más o menos bueno, puede ser un enorme entrenador. Hay miles de casos como este, la clave de un formador está en la comunicación, en la manera de conectar con su grupo-alumnos y en la confianza que les transmite para que estos ejecuten lo que aprenden. Por eso si vas a un curso, aprendes lo que te enseñan, aplicas eso en simulado, sacas unos números brillantes, luego vas al mercado real y como resultado te fundes media cuenta... te pregunto: ¿la culpa es del formador?

Si te ocurre esto, evidentemente algo en ti ha fallado, ya sea porque en simulado has falseado los números para llegar a real de forma rápida para ganar dinero de forma abultada, o bien en real tus emociones te han hecho trizas.

Ya hablaré más a fondo de esta situación (el paso del simulado al real) en la siguiente parte del libro pero cuando sucede lo que he descrito, adjudico más el fallo al *trader* que al formador o sistema.

Si tú pruebas un sistema en simulado, lo haces bien, entiendes la metodología pero esa forma de operar no te hace sentir cómodo y además los números no te acompañan, habrá que pararse a reflexionar si ese sistema tiene fallos o puede que no se ajuste a lo que necesitas para operar. Entonces tienes dos caminos a elegir: buscas mejorar esos patrones operativos que te enseñaron o encuentras otra forma de operar en la cual te sientas a gusto y te acompañen los números. Al formador le dejarás, no te quedarás esperando a que te revele el Santo Grial y te buscarás la vida hasta encontrar lo que necesitas.

Ahora bien, si pruebas el sistema en simulado, apuntas las operaciones que te convienen para que la suma de estas después de un tiempo te den el visto bueno para operar en real. Y luego cuando comienzas a operar de verdad te das el tortazo, puede que sucedan dos cosas: que el sistema no te haya funcionado dado que en la etapa de simulado no has probado bien el sistema porque has falseado los números, o bien que tus emociones te dominaron y operaron por ti.

Entonces pregunto: ¿la responsabilidad cuando salen mal las cosas, es de los cursos o de las prisas para tomar el sol en las montañas de dinero que sueñas ganar con el *trading*?

Para mí la respuesta está más que clara, no sé para ti.

Con esto no digo que no haya formadores regulares o malos, cursos que venden ilusiones o personas que se aprovechan de la necesidad de otras. ¡Claro que los hay!, pero esto ocurre en todos los aspectos de la vida, de hecho en el mundo del *coaching* (mi otra profesión) el intrusismo está a la orden del día, pero si una persona investiga, reflexiona y razona, te pueden engañar una vez pero si te lo hacen por segunda vez... el problema eres tú.

Las cosas que llevan al éxito, a alcanzar objetivos inspiradores, conseguir metas increíbles llevan tiempo, no le des vueltas, no busques atajos ni te dejes engañar por las expectativas, no conozco a nadie que alcanzase la consistencia por hacer un curso de unos días. Estos cursos te sirven para despertar la mente y luego ya comenzarás el verdadero camino, el cual deberás recorrer con compromiso, aprendiendo de los obstáculos y con un PLAN serio.

Hablar de largo plazo no es una atractiva forma de comunicar si quieres llenar un curso o hacerlo masivo, porque si te dicen que el objetivo que quieres alcanzar necesitará tiempo y mucho sacrificio de tu parte, ¿sabes qué pasaría?: que

tus expectativas se derrumbarían y tus **necesidades** te llevarían a buscar un sitio en donde digan que en poco tiempo estarás **ganando dinero**.

Seamos sinceros, en nuestra **sociedad actual** el largo plazo no seduce, porque se buscan soluciones rápidas, nada de sufrir y pasarlo mal para aprender, se busca que la realidad se cambie en horas y esto es totalmente imposible. Si tú te comportas de una manera o has creado tu realidad hace diez años, ¿crees que esto se cambia en semanas?

Muchas personas viven buscando la fórmula mágica que les evite pasar por el esfuerzo, la disciplina, el trabajo constante, el aprender a sufrir para valorar muchas cosas que no se ven cuando todo viene caído del cielo. Todo en la vida necesita su tiempo, su proceso, la fruta no madura de un día al otro, antes de plantarla, hay que trabajar la tierra, prepararla, cuidarla, adecuarla y luego vendrá el momento de plantar. Y a partir de aquí todas las fases que hagan falta, hasta que al fin aparezcan los primeros brotes.

Aunque esto que comento se entienda desde lo racional, a muchas personas a la hora de actuar les domina su subconsciente, cargados de sus creencias limitantes, sabotadores, egos, necesidades, urgencias, frustraciones, impotencias, miedos, inseguridades. Con lo cual si llega a su mente un mensaje que dice solucionar todo esto de forma rápida, automáticamente crearán una enorme expectativa que saldrá a toda prisa para atraparlo.

Luego pasado un tiempo se darán cuenta de que esto no funciona como creían y llegará el momento de responsabilizar a alguien y, ¿a quién?... A cualquiera menos a él, algo muy común en nuestros tiempos, por citar alguna frase ligada a esto: "los políticos son los culpables de todo" (es un tema para otro libro), pero pregunto: ¿quién les vota?, y si votásemos todos en blanco, qué pasaría...

Hay que mentalizarse de que somos responsables de todas las acciones que hacemos, no podemos responsabilizar a otros de nuestros actos. Puede que estés pensando sobre un curso que hiciste y sientas que te han estafado, tal vez estés en lo cierto, pero ¿cuándo te has dado cuenta de ello?, y al tomar conciencia de ello, ¿qué has hecho al respecto?, ¿qué has aprendido de esa experiencia?

Quédate con las respuestas y si has reflexionado sobre lo que pregunto, seguramente no tendrás más esa mala experiencia. Al final las personas aprendemos cuando las cosas no han salido bien, porque cuando todo va viento en popa no hay tiempo para pensar, pero cuando los vientos cambian, ahí llegan los lamentos. Acostúmbrate a reflexionar, a pensar y tomar decisiones por ti solo, no esperes a que los demás y las circunstancias lo hagan por ti. Tú tienes muchos recursos para valerte por ti mismo pero claro, debes CREER en ti porque si tú no lo haces, nadie lo hará por ti.

Si quieres ser *trader* y te aterra tomar decisiones por los resultados que ello conlleva, por más que te enseñe a hacer *trading* el mejor formador del mundo (si es que existe), tal vez no lo consigas. Porque si no aprendes a tomar decisiones y hacerte responsable de los resultados, en esta profesión vas a durar poco; recuerda que somos *traders* independientes y esto es hacer todo tú, con lo cual el máximo responsable ya sabes quién es...

Más adelante hablaré de cómo potenciar la autoestima y adquirir el placer de tomar decisiones para vivir en el *trading* y en tu VIDA.

Después de lo expuesto, espero que cuando leas sobre algún curso de *trading* en el cual parezca todo fácil, sencillo y que en poco tiempo ganarás mucho dinero, averigua en qué consiste el curso, investiga los beneficios que te aportará y cuál es el siguiente escalón a subir después de haber terminado el curso.

Mi experiencia propia y la de muchos *traders* que conozco dice que los sitios que te hablan de ganar mucho dinero desde el primer día hasta el último no son formaciones que te aportarán CONSISTENCIA y menos obtener ganancias sostenidas. En cambio aquellos que sí hablan de ganar dinero pero como fruto del trabajo, la constancia y el estar encima de uno mismo hasta un determinado tiempo, pueden ayudarte a que consigas hacer el camino.

A fin de cuentas, cada persona debe buscar lo que mejor se adecúe a su persona, tal vez algunos necesitan un formador mediático para lanzarse, otros uno anónimo, o también que tenga una mezcla de los dos, pero lo que debes tener claro es que nadie va a operar por ti ni te pasará el Santo Grial; deberás buscarlo y crearlo tú a partir de tu experiencia. Un *trader* ganador y consistente no se crea en unos pocos meses, sino en años de dedicación comprometida y disciplinada, además si a esto se le suma hacerlo con pasión, más fuertes serán los cimientos.

Como verás el *trading* parece sencillo y altamente atractivo cuando se le añade el mensaje de que puedes operar desde la playa, pagarte las vacaciones con un solo clic, que puedes operar desde donde quieras, que se necesita solamente un portátil, tener una simple conexión a Internet, sin jefes ni horarios fijos, operas un rato al día, dispones de mucho tiempo libre, ganas muy buen dinero. Y si encima escuchas que con hacer pequeños cursos de muy corta duración ya puedes operar, entonces ¡estás delante de la profesión ideal!

Aunque si has leído esta primera parte del libro, supongo que al menos ya dudas sobre lo escrito en el párrafo anterior, creo que te he generado algo de duda sobre lo sencillo que parece esto, aunque debo decirte que se puede vivir del *trading*, pero tomando el camino que no seduce a nadie y no es otro que el del largo plazo.

## 1.8 MIS INICIOS... GOLPE CON LA REALIDAD

La gran mayoría nos acercamos al *trading* por dinero, pero si te vas dando cuenta, luego debe haber otros factores en los que apoyarnos, porque el camino es largo e intenso.

Te voy a contar brevemente qué me sucedió a mí.

Me acerqué al *trading* sobre el 2005, gracias al libro *Cambio de Vida* de Aitor Zárate, al quedar maravillado sobre lo que se hablaba del *trading*, hice mi curso de formación (*online*) con FH Inversiones (ya desaparecida), con un gran maestro y persona que se llama Peio Zárate (hoy en día en Delfin trading).

El curso constaba de tres niveles y solamente llegué al segundo. La verdad es que me motivaba el *trading* porque siempre tuve las ganas de participar en el mundo de los mercados financieros. De pequeño solía mirar en el periódico las noticias de mi equipo de fútbol y las cotizaciones de la bolsa, aunque siempre me he preguntado qué miraba, porque a los 6 años vaya usted a saber qué me llamaba la atención...

Por lo cual en el *trading* encontré el sitio perfecto, pero terminado el segundo nivel de formación, lo tuve que dejar. Porque mi mente no estaba preparada en esos momentos para hacer el camino. Operaba en simulado y muchas veces perdía el control emocional: movía los *stops*, me enfadaba mucho cuando perdía, los días ganadores me sentía el ser supremo de los mercados, sufría mucho cuando la orden estaba dentro, hasta que un día me paré y me pregunté a mí mismo:

“¿Si me comporto así emocionalmente con dinero de mentira, cómo será el día que opere con mi capital?”.

La respuesta fue demasiado categórica y visual para mí, con lo cual tuve que tomar la decisión de dejarlo, aunque en el fondo tenía la sensación de que nuestros caminos algún día volverían a encontrarse. La verdad es que me costó decir basta, el fantasma del fracaso sobrevolaba de manera agigantada sobre mi cabeza y eso me pesaba para dar un paso atrás.

Además veía la seriedad con la que trabajaba Peio y su equipo, lo que insistían en tener tranquilidad para formarte, en el largo plazo, en la paciencia, pero lo único que sentía cada día era que el *trading* podía conmigo y mi visión era que no podría hacerlo cuando me tocara operar con mi dinero, así que un buen día puse punto y final.

En el año 2010 mi camino y el *trading* se volvieron a encontrar, había logrado una estupenda transformación en mi mente, la cual había reconectado con

mi ESENCIA y todo esto gracias a mi formación como *coach* que me llevó un par de años; la verdad es que estaba cambiado. Encima al poco tiempo conocí a un apasionado del *trading* y amigo, Lorenzo Gianninoni, y sumado a que Aitor Zárate me insistió en apuntarme a uno de sus cursos, comenzó la nueva aventura, pero esta vez sabiendo que el camino sería largo.

El proceso de simulado fue tranquilo, nada de nervios y operando con fluidez, luego llegó el tiempo de operar en real, encontré dificultades porque el sistema operativo que utilizaba no era adecuado para mi capital. En esos momentos de dudas conocí a Enrique Valdecantos y a mi "gran maestro" Paco Gómez, los cuales me invitaron a participar en su equipo de trabajo; comencé a descubrir que ese estilo de *trading* basado en el precio y volumen me apasionaba, ya que lograba hacerme estar en las pantallas aprendiendo más de seis horas al día, y realmente me daba igual si era lunes, viernes, sábado o domingo.

La dinámica del precio junto al volumen me encanta, debo decir que soy un enamorado de esta operativa y más con el regalo de tener a Paco cada tarde conmigo.

Así que me pasé unos meses a operar en el simulador para ajustar la operativa y una vez que me sintiera más seguro, comenzaría nuevamente en real. Pero insisto, sin prisas porque si buscas consistencia en tu *trading*, la ansiedad y ser un pistolero (entrarle a todo) te alejarán de ella y en algún momento te sacarán del juego por completo.

Gracias a mi trabajo como persona, a no dejarme seducir por las expectativas, debo decir que no me he fundido ninguna cuenta, no he tenido "días de furia" y llevo el camino muy bien según el plan trazado, con etapas intermedias cumplidas y todavía por llegar hacia donde quiero. También es cierto que en el camino te encuentras con momentos en que va todo sobre ruedas, otros en los que te encuentras con varias limitaciones las cuales debes enfrentar, y algunas se resisten más que otras.

## 1.9 EL TRADING COMO APRENDIZAJE DE VIDA

El *trading* a mí me aporta mucho, sobre todo estar conectado a mis valores personales. Tal vez te estarás preguntando ahora: ¿qué tendrán que ver los valores en todo esto?... ¡TODO!

En la parte tercera del libro te contaré cómo pueden ayudarte y la importancia de que los descubras, y así puedas sacarles todo el beneficio que aportan a tu vida.

El *trading* te ayuda a desarrollarte constantemente, porque cada sesión operativa es un desafío contra tus propios límites, ya que todos los días, a todas horas

y minutos es diferente. No se sabe qué va a ocurrir, hacia dónde va a ir el precio, cómo actuarás tú en cada momento y cómo te comportarás cuando por ejemplo pierdas el movimiento esperado. Aquí cada día es diferente y nosotros también estamos diferentes en cada jornada, nuestro estado de ánimo varía como el mercado, con lo cual habrá que aprender a conectar esto para obtener el mejor beneficio. Con lo cual es elemental que te conozcas, sepas de dónde vienes y hacia dónde quieres ir, qué recursos tienes, cuáles son aquellas creencias que te limitan, cómo son tus sabotadores, cuándo el ego te domina, qué situaciones de miedo te bloquean o qué frustraciones tuyas te hacen cometer actos de los cuales vives arrepintiéndote durante días.

Saber quién eres y qué quieres para tu vida es como los cimientos de un rascacielos. Por lo cual es necesario que sepas esto para poder alinearlos con el *trading* y una vez que lo tengas claro, podrás comenzar a realizar el camino.

Entiendo que los mensajes para atraer gente al *trading* deben ser seductores, porque si nos ponemos a hablar del largo plazo, de años y años hasta lograr la consistencia, la mayoría saldría espantada, pero al final quienes buscan hacer de esta profesión su medio de vida terminan dándose cuenta de que el largo plazo es lo que domina.

Muchos pasan por alto lo del largo plazo y de forma temeraria se lanzan a operar rápidamente en real. Al poco tiempo han perdido parte o el total de su capital, por lo cual en vez de reflexionar sobre su actitud imprudente, le echan la culpa al mercado, a la manipulación, a los malditos financieros, al bróker, a los cursos, formadores, al cambio climático, y a todo aquel que se les cruce en ese momento... Si te encuentras en este grupo, lo mejor es apartarse un tiempo, realizar un viaje interior, observarse y reflexionar sobre los cambios que debes realizar.

Las personas deben entender que cuando toman decisiones deben hacerse cargo de ellas. Si has decidido hacer un curso exprés, alimentarte de las expectativas para calmar tus necesidades, también has falseado los resultados durante tu proceso de simulación para operar en poco tiempo con tu dinero en real y como resultado de todo esto obtienes pérdidas, frustraciones, broncas, apegos, emociones que te gobiernan llegando a cometer actos que jamás habías pensado que podías cometer, me pregunto: ¿quién es el responsable, el mercado o tú?, ¿acaso te han puesto una pistola en la cabeza para obligarte a realizar todo eso?, me parece que no, con lo cual el máximo responsable es uno mismo.

A mí me pasó lo de volverme loco y descontrolado en simulado; la verdad es que cuando recuerdo esos momentos, agradezco haber tenido esa iluminación para dejarlo por más que me doliese mucho, porque si hubiese operado así en real, no sé quién hubiese muerto antes, mi cuenta o mi persona.

Insisto, se puede vivir del *trading* y ganar dinero con esta profesión; tendrás meses buenos, otros regulares y algunos de ensueño, pero para llegar a ese nivel deberás recorrer mucho camino. Por momentos te sentirás que estás en plena travesía por el desierto, donde no ves ningún oasis, con un sol tremendo, un calor agobiante y todas las ganas del mundo de desfallecer; pero si tienes claro el porqué lo estás haciendo, tus valores están conectados con el *trading* y sientes pasión por lo que haces, seguramente aparecerá un oasis de la nada, para recuperarte, darte fuerzas y seguir adelante más motivado.

Lo que me interesa es que reflexiones y comprendas que si quieres dedicarte a esta profesión, deberás tomártela en serio. Tendrás que invertir muchas horas de tu tiempo para adquirir o potenciar habilidades como la paciencia, la tolerancia al error, aceptar perder, generar hábitos saludables con disciplina y constancia, derrumbar creencias limitantes, abandonar las altas expectativas, minimizar a tu ego lo máximo que puedas, centrarte en la operativa para aplicar tus patrones de entrada y salida y no pensar en el dinero que ganarás en los próximos días. Pero sobre todas las cosas, deberás aprender a tomar decisiones, ser consecuente con ellas y no quedarte anclado en los arrepentimientos cuando las cosas no salen bien.

Esta es una profesión en la cual todo gira en base a las probabilidades, muchas veces haces todo bien y acabas perdiendo, esto parece algo inexplicable pero el *trading* tiene estas cosas, porque todo está basado en porcentajes de acierto, con lo cual si no logras acomodar tus pensamientos y sentimientos con esto, lo pasarás mal.

El *trading* es muy atractivo y seductor, pero como verás se necesita dominar muchos factores para ser consistente en el tiempo; además como en cualquier profesión para llegar a ese nivel de regularidad ganadora, se necesita tiempo y dedicación, no hay otra fórmula, ya que no existe una receta mágica ni nada que se le parezca.

Lo dije antes y lo digo nuevamente, todos los *traders* que viven del *trading* han tenido que dedicar bastante tiempo para aprender, han perdido dinero (algunos más, otros menos), pasado dolor (sobre todo a la hora de reprogramar las creencias y pensamientos alojados en el subconsciente) y una vez atravesado el desierto, llegaron los resultados. Por lo cual, no me creo en absoluto que una persona sin consistencia puede llegar a él dedicando solamente dos horas a la operativa y luego a los pocos meses estar ganando dinero con su capital.

Y no es que no me lo creo por orgullo, ego o soberbia (que también los tengo), es porque lo veo a diario desde hace más de cinco años, no he conocido a nadie que en poco tiempo alcanzase la consistencia sin haber pasado por todo lo que vengo contando hasta ahora.

Algunas personas que dan formación en *trading* que conozco y son buenos, para llegar a donde llegaron, necesitaron dar todo lo que tenían de sí para alcanzar su objetivo, a través de mucho sacrificio y trabajo; es más, algunos han desaparecido de su entorno durante algunos años para evitar distracciones.

Si buscas conseguir tus metas, es necesario que apartes de tu vista todo lo que no esté vinculado a tus objetivos, de modo que puedas hacer tu vida en base al camino trazado. Y esto último es fácil decirlo pero hacerlo requiere mucha valentía y compromiso.

Puede que algunos de estos *traders* consistentes digan ahora que con dedicar dos horas al día está bien; sí, vale, eso es cierto pero para llegar a ese punto, se necesita emplear tiempo para aprender, construir y pulir muchas cosas internas, externas y una vez logrado esto, se puede aspirar a operar con seguridad y confianza.

Imagino que te habrán surgido algunos pensamientos con todo lo que llevas leído hasta aquí: "que soy un pesado y repetitivo con el tema del largo plazo, que al final esto no es tan fácil, o que tal vez deberías probar para ver si esta profesión es la tuya...", o tal vez no creas nada de lo que cuento. Pero lo importante para mí de lo que he expuesto hasta el momento es que puedas reflexionar sobre estos temas y dotarte de elementos para que puedas abrir tu mente y poder así tomar las decisiones que veas convenientes para ti.

## 1.10 LOS CUATRO GRUPOS

Me gustaría que pudieras evitar ciertas situaciones dolorosas en este proceso, pero está claro que para aprender hay que pasarlas. Hay personas que siguen dando vueltas en su camino sin encontrar un rumbo claro o bien algunos ya desistieron. A estos los divido en cuatro grandes grupos:

El primero está compuesto por los que quieren comenzar la formación en *trading*, por lo cual deberán plantearse nuevamente sus expectativas preliminares, creencias sobre esta profesión y analizar si están dispuestos a caminar por el desierto.

El segundo está formado por las personas que ya han experimentado el simulado y quieren lanzarse a operar con dinero propio; es un momento de mucha adrenalina, expectativas, ilusión y al mismo tiempo miedo e inseguridad por tirarse al mar de tiburones.

El tercer grupo está integrado por aquellos *traders* que ya se han tirado en bomba a la piscina del real y han salido destrozados, agotados y frustrados porque

casi se ahogan por querer convertirse en poco tiempo en el nadador más ganador de la historia.

Finalmente, el último grupo lo componen aquellas personas que siguen buscando el Santo Grial, es decir, múltiples cursos, indicadores, pruebas de sistemas, suben y bajan permanentemente del trono a ser formadores, es decir, hoy son dioses y mañana demonios que merecen ir al infierno.

Seguramente habrá más grupos con situaciones diferentes a estas, pero los que he citado son los que más abundan, por eso si te encuentras o te sientes cercano a uno de estos grupos, espero que esta primera parte del libro te haya invitado a realizar un ejercicio de reflexión; es muy importante saber el porqué estás en este mundo y qué buscas conseguir de ahora en adelante.

## 1.11 ESTA PROFESIÓN NO ES FÁCIL

Estamos llegando al final de la primera parte, espero que te hayas podido dar cuenta de algunas leyendas urbanas de esta profesión y otras cuestiones que son lógicas desde el pensamiento, pero que a la hora de actuar nos olvidamos de todas ellas, accionamos el botón de la emoción y la necesidad para echarnos a andar sin reflexión, sin pensar hacia los sitios que dicen lo que queremos escuchar. Esto último es una de las debilidades más potentes que tenemos, querer autoconvencernos de algo que sabemos en el fondo que no es así.

Entonces buscamos personas, sitios, libros, programas de TV, radio, prensa, amigos, parejas, alguien o algo que diga lo que queremos escuchar, así de este modo ya tenemos un aliado para aferrarnos al autoconvencimiento, y creemos una mentira-verdad de la que en el fondo sabemos de su falta de veracidad. Pero en esto último se apoyan nuestros sabotadores que son unos expertos en hacernos creer verdades a medias, mensajes de autoconvencimiento, engaños, mentiras, excusas, echar culpas. Por todo esto es fundamental conocerte interiormente y en la medida que vayas avanzando en el conocimiento sobre ti, aprenderás a detectar las diferentes voces internas que tenemos, es decir, saber cuándo habla tu sabotador, en qué momentos aparece y desaparece, como también reconocer la voz de tu SER.

Identificar tus voces internas es un gran paso adelante, te ayudará a tomar las actitudes adecuadas para cada momento y situación, porque cada voz busca sacar su propio beneficio ante una decisión; el sabotador luchará por tenerte secuestrado en lo "malo conocido" y tu SER te querrá libre, sin cadenas y ¡auténtico!

Has visto la enorme diferencia que existe entre ambos mensajes de las voces, una busca anclarte, estancarte y la otra que vuelas; la primera es íntima amiga de tu

ego y la otra de tu autenticidad, una lucha para que consideres enemigos a todo lo que te rodea, la otra para que ganes tus batallas internas para ayudar y ser mejor en el mundo que te rodea. Saber detectar estas voces y más aun a la hora de hacer *trading*, te hará ganar mucho más de lo que te imaginas, te evitará disgustos, arrepentimientos, tontos, pérdidas de tiempo y energía.

Una de las cosas más potentes que tiene el *trading* es que todo depende de ti, eres el dueño de tus decisiones, entras al mercado cuando quieres y si no ves claro el tema, no pones ninguna orden. Cuando sientes que no te encuentras bien, decides si quieres operar o no, arriesgas el capital en base a tu gestión monetaria o lo haces en base a tus emociones, operas desde un portátil con mala conexión a Internet o te montas una sala propia de *trading*, eliges el mercado a operar y los horarios.

Todo lo eliges tú, nadie más que tú pero claro, el coste de esto es que debes hacerte cargo de los resultados que acarreen esas decisiones, sobre todo cuando algo no salga bien, ahí tendrás que tener la humildad de detectar en qué has fallado, para aprender, luego buscar la solución adecuada y por supuesto ¡ponerla en marcha!

El tema de la tolerancia al error es otra cosa en la que debes trabajar, vivimos equivocándonos y más cuando no tenemos la suficiente experiencia, se necesita tiempo para aprender de los fallos, es algo natural; de hecho cuando más se aprende en la vida es cuando se toma conciencia de lo que no se hizo bien, eso se graba en la mente y a partir de ahí comienza un proceso de asimilación hasta instaurarlo como un nuevo hábito.

Quien toma decisiones asume riesgos y esto le lleva a que a veces gane y otras pierda, por lo cual se debe asumir esto; si no lo aceptas así, no puedes ser *trader* hasta que lo cambies.

Como verás todo gira en dirección hacia uno mismo, porque en esta profesión estás creando cosas permanentemente, tomando decisiones, asumiendo riesgos, operando con un porcentaje de probabilidades con operaciones positivas y negativas, lo cual debe ser bien gestionado desde lo emocional y mental, porque si no es así en algún momento te quedarás petrificado en el desierto o serás un buen plato de comida para los tiburones.

“Al mercado no se le debe tener miedo pero sí respeto” dice Paco Gómez diariamente.

Después de leer estas hojas creo que ya tienes claro qué es el *trading*, los tipos de *traders* que hay, en qué grupo a día de hoy estás encuadrado y qué tareas debes hacer, crear y cumplir. También he tratado el tema de por qué tanta gente se acerca al *trading*.

Todos sabemos que lo principal y gratificante para una persona es trabajar en lo que le gusta, porque esto le hará estar centrado en lo que hace, sin agobios, ni pensamientos molestos. Además cuando desarrollas una actividad que te apasiona, utilizas tus talentos, esos que llevas dentro desde que has nacido. Otra cosa es que no los utilices o no te hayas dado cuenta de ellos, pero esto no significa que no los tengas, por eso recomiendo (y esto de recomendar no me gusta) a todas las personas que me rodean y contactan conmigo, que se tomen el trabajo de descubrirlos y potenciarlos. Si no pueden hacerlo por sus propios medios, que pidan ayuda, lo importante es saber cuáles tienen.

Por eso si el *trading* no se ajusta a lo que eres, te provocará frustraciones, iras, broncas, estrés, miedos, inseguridades, estados de ánimo que se moverán como una montaña rusa. Por lo cual si no sabes o no quieres aprender a gestionar esto, lo mejor es que lo dejes. ¡Y no pasa nada! Seguirás siendo útil e importante para otra actividad que deberás descubrir, no todos podemos ser cirujanos, abogados, médicos, informáticos, pasteleros, jardineros, etc., porque todos tenemos ciertos dones, pasiones y facilidad de adquirir unas habilidades específicas. Lo fundamental es encontrar tu lugar, en el cual vibres y te sientas a gusto, al margen de los obstáculos a superar que hay en todas las profesiones y oficios.

Si eres de las personas que se acercan al *trading* solamente para ganar mucho dinero y luego dedicarte a lo que verdaderamente te gusta, entonces prepárate para pasarlo mal y con altas probabilidades de dejarlo.

Otro aspecto importante que quiero destacar es que si haces un camino en el *trading* y no llegas al resultado deseado, no te frustres, no te castigues ni te llenes de rabia, sino que saca todos los aprendizajes obtenidos de esta experiencia para poderlos aplicar en la próxima travesía que emprendas.

A mí por ejemplo, mi primera etapa en el *trading* me ayudó a darme cuenta de que era necesario aprender mucho sobre la gestión de mis emociones ante el dinero, porque durante esos meses en simulado me había demostrado a mí mismo que no sabía hacerlo, porque vivía en una montaña rusa emocional. El tiempo luego me llevó a realizar un proceso muy potente de desarrollo personal y cuando la vida detectó que era apto emocionalmente para el *trading*, hizo que otra vez se cruzara en mi camino, para volver a caminar con él.

El *trading* es una profesión APASIONANTE pero hasta llegar a operar con fluidez y consistencia lleva mucho tiempo, y habrá que atravesar frustraciones, inseguridades, desorientación, vacíos de conocimientos, estados de ánimo altos y bajos, dolor ante las primeras pérdidas, impotencia cuando dejas escapar por miedo operaciones ganadoras o por cerrar la posición para meter un poquito de dinero en el

bolsillo y una vez cerrada el precio se movió hasta las nubes pudiendo haber ganado diez veces más de lo que ganaste...

Hasta aquí hemos llegado al final de la primera parte, y como he comentado varias veces, en el *trading* tomar decisiones es algo continuo y constante, por lo cual en este libro también tendrás que tomarlas. Por lo cual, si te parece que esto es muy duro, demasiado difícil o directamente no crees nada de lo que cuento, puedes elegir la opción de abajo:

**EXIT** (aunque puedes volver cuando quieras)

Pero si te interesa seguir avanzando, crees que se puede vivir del *trading*, pero para lograrlo es necesario ir haciendo el camino de manera comprometida y sin recetas mágicas que te supongan un atajo, entonces te invito a que pases a la parte II de este libro.

# DIFICULTADES Y SORPRESAS NO GRATAS

## 2.1 APARECEN LOS OBSTÁCULOS

Comenzamos la segunda parte, me alegro de que sigas leyendo este libro, es una buena señal, porque significa que estás interesado en el *trading* y buscas seguir aprendiendo más cosas sobre esta profesión, pero sobre todo acerca de ti, ya que a medida que avancemos me iré centrando en todo lo que necesitas para que te conozcas más y puedas sacar beneficio de esto.

Como ya has visto, la gran mayoría se acerca al *trading* por el dinero, apoyados en la creencia de ganar dinero rápido y bueno, simplemente haciendo un clic, y basta con tener un portátil, Internet y una cuenta en un bróker, ya lo tienes todo para ganar mucho dinero.

Pero te has dado cuenta de que no es así, ya sea por haberlo experimentado o bien porque leyendo la primera parte de este libro, habrás detectado que detrás de un simple y efectivo clic, este debe estar respaldado por un enorme camino recorrido.

En esta parte del libro, tal como lo escribo en el título, abordaremos las dificultades y sorpresas no gratas que nos suceden a la mayoría. Porque cuando comenzamos este camino, hay muchos elementos que no tenemos en cuenta y desconocemos, pero a medida que vamos avanzando (no hace falta un gran recorrido), van apareciendo sorpresas inesperadas que provocan comportamientos y reacciones inesperadas en nosotros mismos.

Muchas personas descubrieron ciertas emociones en ellas que desconocían completamente tenerlas, y a su vez criticaban con dureza a quienes las manifestaban en sus actos, pero a la hora de hacer *trading*, se vieron atrapados por ellas.

Las dificultades y sorpresas no agradables las voy a ir mencionando y a su vez reflexionando sobre ellas, tanto las que aparecen cuando operamos en el simulador como con tu capital.

Cuando hablo de sorpresas no gratas, me refiero a todo aquello que consideramos negativo y no esperado por nosotros; en realidad no se suele esperar que la cosa se complique cuando te creas expectativas muy altas sobre algo.

Las expectativas, cuanto más elevadas son, mayor será la decepción por más que los hechos reales sean buenos.

Te pongo un ejemplo sobre esto, imagina que te habías hecho la idea de que en el primer año de *trading* ganarías una cantidad de dinero X, haciendo cuatro meses de simulado y luego el resto del año en real, con lo cual ya habías dispuesto a tu mente a tener un beneficio determinado a final de año.

Esto hará que antes de comenzar ya tengas prisa, ni más ni menos, porque te has puesto un mandato de ganar dinero ya el primer año. Esto acarreará la consecuencia de que comenzarás a operar en el simulador con prisas, con lo cual al primer inconveniente u obstáculo que se te presente, te hará sentir que estás perdiendo el tiempo y claro, esto no puedes permitirte.

Llevados unos meses en el simulador, te pasarás a real porque el tiempo apremia y ahí comenzarán los problemas de verdad, porque con el pasar de las semanas no te fijarás en lo que vas ganando (sea poco o algo aceptable) sino en lo que te falta para llegar al beneficio fijado...

Por eso es importantísimo no ponerse tiempos en la cabeza en base a las necesidades, porque si esto sucede, cualquier contratiempo te puede llevar a la ansiedad y a la frustración, cuyas consecuencias te llevarán a enormes desajustes emocionales.

Cuando te mueves en el *trading* por las altas expectativas y dejas llevarte por ellas, el siguiente paso será el de fijarte grandes objetivos para tu primer año de operativa, con lo cual terminarás metiéndote en varias dificultades.

Ahora ha llegado el momento de introducimos en las dificultades que nos vamos a ir encontrando en el camino.

Supongamos que has terminado tu curso de formación, seminarios, *webinars*, lectura de libros, lo que sea y has decidido comenzar en la cuenta demo o simulador, aquí tenemos el primer obstáculo: elegir la plataforma.

Esto parece algo sencillo pero no es así. Cuando comienzas en esto, la gran mayoría no tenemos ni idea de qué *graficador* y suministrador de datos se debe elegir. Se suele operar con la plataforma que utiliza el formador del curso al que has asistido, pero esa no suele ser la mejor opción para el *trader* independiente en formación.

Porque hay plataformas de pago y otras gratuitas, también depende del mercado en el que operas, porque hay algunas que van mejor que otras.

Comento esto porque no tiene sentido pagar por una plataforma de estas si no sabes realmente si te dedicarás a este negocio, si más adelante ves que sí, a modo de inversión puedes ya conseguir algo mejor e incluso conectada al bróker, aunque de esto hablaré con más detalle cerca del final del libro, gracias a la aportación de mi amigo y compañero Batiste Rodrigo, el cual es un experto en estos temas.

Después de que hayas elegido y descargado tu plataforma para operar en simulado, comienzas a aplicar lo aprendido en tu período de formación teórica y semipráctica (los gráficos suelen estar quietos y las sesiones terminadas en los cursos), pero ahora deberás llevar esos conocimientos a la sesión con el precio en movimiento, con lo cual esto es ya un obstáculo hasta acostumbrarte.

Hay personas a las que les cuesta entender un poco más que a otras, pero al final esta etapa se supera, no hay grandes problemas, con lo cual todavía las ilusiones y expectativas están casi intactas. De vez en cuando no entiendes algo, aparece tu saboteador para frustrarte un rato, decirte que en tanto tiempo tienes que estar ganando dinero y que “espabiles” porque cuanto más tardes en aprender más tardarás en ganar dinero.

Después de esto, comienza al fin la etapa de ¡SIMULADO!

Esta es una etapa clave en el proceso, aunque no tiene nada que ver a nivel emocional como cuando operas con tu dinero, pero si logras en esta parte del proceso crear y cumplir hábitos saludables tanto al preparar la sesión operativa, como al gestionar las emociones, cumplir normas y establecer patrones operativos, habrás dado un paso muy importante para operar en real y no fundirte la cuenta.

¿Cuál es uno de los mayores problemas de la etapa en simulado?

**MENTIRTE A TI MISMO**

Es increíble pero muy real cómo el autoengaño está presente y a la orden del día en la mayoría de las personas en este momento del camino. Desde falsear los datos de las operaciones positivas y negativas hasta cuando una sale mal y no se apunta porque te dices a ti mismo: "en real no la tomaría...".

Todo este autoengaño sucede porque existe una enorme velocidad por llegar a operar en real y empezar a ganar dinero.

El mal hábito de no apuntar todo lo que haces es muy común en este período y va aumentando a medida que pasan los meses en el simulador, porque lo que te interesa es que los números reflejen una imagen de consistencia, para permitirte dar el salto a operar con tu dinero.

**Repito, operar en simulado no tiene nada pero nada que ver con hacerlo en real**, por los motivos que explicaré más adelante, pero si eres sincero contigo mismo desde esta etapa, ganarás muchísimo para tu etapa en real.

## 2.2 LOS DIEZ ERRORES MÁS COMUNES EN LA ETAPA DEL SIMULADOR

### 2.2.1 No respetar los stops

Esto sucede cuando has puesto un *stop* después de entrar, el precio va en tu contra y como aparece Mr. Ego, no quieres que salte. Comienzas a moverlo y al ver que sigue en tu contra, añades más contratos para promediar esa operación y así poder sacar beneficio, y esperas y esperas, hasta que el mercado se gira a tu favor o al final cierras porque ya no das más.

Esta acción es una de las cosas más estúpidas que se puede hacer, primero porque cuando una operación no va, se cierra y a esperar la siguiente señal de entrada, y segundo porque mientras te estresas con esto de mover el *stop*, estás perdiendo un gran coste de oportunidad.

Otra razón por la que esto no sirve, además de ser un auténtico engaño, es que para hacer estos movimientos (doblar contratos, etc.) necesitas tener un buen capital, porque una cuenta demo tiene infinidad de ceros para jugar todo lo que quieras, pero en real es tu capital y este suele tener bastantes menos ceros que la del simulador para la mayoría de los *traders* principiantes.

Si te das cuenta, los que mueven el *stop* o van doblando contratos tienen un problema oculto, ¡no aceptan perder!, y si esto no lo trabajas, no podrás dedicarte al *trading*.

### 2.2.2 Entrar con muchos contratos o lotes

¡Otro de los engaños absurdos, tontos e ineficientes que tiene la etapa del simulado!

Muchas personas en esta etapa del proceso simulan las operaciones con varios contratos, lo cual les permitirá sumar muchos puntos cuando ganen, esto les hará sumar mucho beneficio al cabo de unos meses, con lo cual favorecerá a sus estadísticas.

Por ejemplo supongamos que te pones como objetivo ganar 120 puntos en el Mini SP al cabo de cuatro meses; llegado este tiempo si lo logras, comienzas a operar en real y si no, vuelves a empezar.

Pues este tipo de objetivo ¡es absurdo si operas con tres, cinco o diez contratos!

Esta práctica trae consecuencias muy negativas para tu siguiente etapa, que es la de operar en real. Hacer esto es absurdo y forma parte del autoengaño por dos motivos.

El primer motivo es que si operas por ejemplo con cinco contratos, por cada punto que ganes serán 5 puntos, y si coges un día en que una operación te dio 4 puntos, cierras la misma con 20 puntos de beneficio, así que imagina lo pronto que llegas a los 120.

Y el otro motivo más interesante es, ¿tienes suficiente capital para operar con 3, 5 o 10 contratos?, y además, ¿puedes soportar *stops* de 400, 600 o 1.000 dólares?

Claro, en simulado está bien jugar, hacer pruebas, autoengañarse, hacer todas las tonterías, pero estas acciones van creando hábitos tóxicos dentro de la mente, que luego cuando operes con tu capital harás y la consecuencia será perder gran parte de tu cuenta.

¿Por qué la gente opera en simulado con cifras que no tendrá en la operativa real? No se dan cuenta de que esto no ayuda para nada, salvo que te guste el simulado para pasar el tiempo y ni se te pase por la cabeza luego operar en real; si es así, pues sigue jugando, diviértete con el dinero de mentira y pásatelo bien.

Hay una frase de uno de los primeros entrenadores profesionales de fútbol que tuve cuando tenía unos dieciséis años, que me dijo: "Germán, se juega como se entrena en la semana, por eso no eres titular".

Esas sabias palabras se grabaron a fuego en mi mente, a partir de ahí dejé de protestar porque no me sacaba en el once inicial, porque la verdad es que los

entrenamientos no me los tomaba en serio y claro, cuando me tocaba jugar, no estaba preparado en absoluto para rendir al máximo.

Con el *trading* pasa lo mismo, se necesita entrenar bien, operar de la mejor manera posible en simulado, porque luego en real influyen mucho los componentes emocional y monetario (de los cuales hablaré más adelante).

Si en el simulador haces todas las cosas que en real no harás, porque no tienes el capital suficiente para hacerlas, te digo ya que dejes de perder el tiempo si realmente quieres vivir del *trading*.

Esto es lo mismo que si vas a la universidad a estudiar medicina porque quieres ser cirujano y en las prácticas, quitas el corazón, se lo pones en las piernas, el cerebro lo trasladas a un brazo, pones tres ojos y un montón de cosas raras... ¿te darán la titulación si haces todas estas burradas?, me parece que no.

Claro, pero en el *trading* está todo permitido, como estamos solos y nadie nos vigila, pues ¡barra libre! Creemos que estamos solos cuando operamos y no debemos rendirle cuentas a nadie cuando, pero te digo que hay dos que nos vigilan, y lo peor es que no los ves.

Uno se pone muy mal cuando te ve autoengañándote, en cambio el otro festeja, guarda esos comportamientos y luego a la hora de la verdad, hace que los pongamos en práctica para estrellarnos.

¿Sabes quiénes son los que nos vigilan?...

El primero es nuestro SER y el segundo Mr. Ego.

Mr. Ego tratará en todo momento que potencies tus malos hábitos y los repitas una y otra vez. Con lo cual si te has hecho adepto a mover los *stops* y no sabes perder en simulado, imagínate cómo los moverás en real para intentar no perder y verás la cantidad que perderás.

### 2.2.3 Sacar lo peor de ti cuando pierdes

Este es el gran descubrimiento para muchos, realizar comportamientos superextraños que jamás pensaron en hacer.

Ya hablaré sobre cómo gestionar las emociones en la siguiente parte del libro, pero también es muy importante aprender a reconocerlas rápidamente y a continuación adoptar una actitud que aporte beneficio ante ellas.

Cuando haces *trading*, es el momento en el que crees que estás tú solo, sin nadie más que te rodee, se suele decir que solamente estás tú y la pantalla, pero se olvidan de dos actores fundamentales dentro tuyo, tu SER y Mr. Ego.

Estos dos tienen intereses muy diferentes, el primero siempre busca que fluyas en todo lo que hagas, porque eso será un reflejo de que estás funcionando plenamente.

En cambio el segundo, que lo tenemos todos hasta el último día de nuestra vida, buscará librar batallas inexistentes contra quien sea, buscará reconocimiento, hará que no aceptes errores, se quitará responsabilidades y estará constantemente haciendo muy grandes tus creencias limitantes.

En el *trading* aparecen muchas emociones, algunas desconocidas por uno mismo y cuando salen a luz, en la mayoría de los casos, la actitud a tomar está dirigida por Mr. Ego...

Y ya sabes lo que sucede cuando este personaje nos domina, actúas bajo el lema de: "el mundo está en mi contra y quiere que no triunfe, pero ya se van a enterar de lo que les voy a hacer", todo esto con un grito de guerra, ¡por supuesto!

La actitud de Mr. Ego no es la de demostrarte a ti mismo que puedes vencer tus limitaciones y aprender de los errores, él buscará que derrotes a todos los culpables que te hacen perdedor, con lo cual hace que entres en un círculo de lucha, culpas, guerras absurdas, pérdida abismal de energía, frustraciones, cólera, ira, ansiedad, revancha, confrontación...

Puedo seguir enumerando más actitudes pero prefiero dejarlas, porque cuanto más las enumero, me recuerdan a mis primeros meses en simulado.

Hay personas que descubren en simulado ciertos comportamientos ante determinadas emociones que pensaban no tenerlos en su vida pero en esos momentos ahí han aparecido, completamente suyos y de nadie más. Y todo esto, gracias a estar haciendo *trading*.

Muchos dicen que son pacientes en su vida, es más, les escuchas hablar del largo plazo, que la ansiedad no conduce a nada, del paso a paso, sin pausa pero sin prisa, parecen los inventores de la filosofía zen, pero cuando operan disparan a todo y más cuando el mercado está en esos días de laterales insufribles, que el precio parece jugar un partido de *ping-pong* en donde debes estar quieto; pero estos que hablan de la paciencia y la calma llevan seis o siete operaciones en más de media hora.

Esto de los laterales (es cuando el mercado hace correcciones complejas) es el mejor momento para poner a prueba a los que parecen maestros del zen, porque

hasta que el precio se decida a salir de ese rango de puntos, no se puede hacer nada. Pero claro, estos que se definen como personas pacientes y disciplinadas, ¡no paran de disparar! y... de perder; que por cierto, los laterales son buenos espacios operativos para perder una buena parte de tu capital.

La mayoría de las personas creen no tener ciertas emociones o comportamientos, pero los descubren a la hora de hacer *trading*.

A ciertos comportamientos nuestros no solemos verlos en nuestro día a día porque nuestro ego sabe esconderlos, camuflarlos o autoengañarnos, pero están, aunque no los veamos. Ya que si no estuviesen no deberías experimentarlos a la hora de *trading*.

Con lo cual quiero decirte que debes saber que el *trading* es un especialista en desnudarte de todos los disfraces y vestimentas que te envuelven, para que te veas tal como eres, sin máscaras ni caretas.

## 2.2.4 Falta de disciplina

Otro problema de gran importancia que aparece en esta etapa del proceso es no abrazarse a la disciplina, algo que a la mayoría le cuesta ya que esta palabra es rechazada inconscientemente por muchas personas, por la existencia de creencias limitantes sobre esta, y por supuesto si tienes un mal concepto sobre ella, a la hora de aplicarla te será muy difícil de practicar.

Antes de nada te diré qué entiendo yo por disciplina. Ya sé que hay muchas definiciones, conceptos, imágenes, significados según la Real Academia Española pero para mí lo más importante es saber para qué sirve.

La disciplina es aquella capacidad que ayuda a realizar alguna acción o acciones que no nos gustan para obtener un beneficio en un determinado plazo.

Es así de simple, hablando claro, es necesaria para alcanzar objetivos o metas, no la asocies a los castigos, a las dictaduras, al colegio, a no ser creativos, auténticos. Es necesario tenerla porque si no te será prácticamente imposible vivir del *trading*, no hay más.

No obstante, no te preocupes si no la tienes, la rechazas o te pierdes en el intento, hay técnicas y herramientas para aprender a incorporarla a tu vida, pero repito, si no la tienes en el *trading*, estarás perdido.

En la etapa de simulado, la disciplina cuesta muchísimo incorporarla en los futuros *traders* independientes, sobre todo si ya de por sí no suelen aplicarla en su vida.

Una vez hecha la formación teórica tienes una serie de normas y reglas para aplicar, pero por las urgencias y las prisas de querer operar en real, te saltas muchas de ellas y luego te justificas con la famosa frase "total, esto en real no lo haría"... ya verás como lo haces igual o peor.

Otro punto importante que no se tiene en cuenta sobre las normas y reglas que te han transmitido en tu formación, es que estas han sido creadas y hechas a medida de tu formador, no son universales, por la simple razón de que cada persona es diferente desde cualquier lugar que se la analice. Entonces lo que le va bien a uno, al otro puede que le sirva a medias o simplemente le ayude como idea para crear la suya, así que aquí tendrás un punto importante a trabajar.

Dicho esto, respecto a la disciplina podemos tener dos problemas, uno que te falte el hábito en varios aspectos de tu vida y el otro, puede que las normas que te han enseñado no las cumplas porque no van con tu persona.

Lo importante es que ambas cuestiones con trabajo se solucionan, pero si te resistes a no incorporarla, **NO TE DEDIQUES AL TRADING.**

### 2.2.5 No apuntar todas las operaciones

Esta es otra fantástica y genial manera de autoengañarnos, creemos que por poner todas las ganadoras y alguna perdedora, ya sabemos operar...

Esto es cavarnos nuestra tumba antes de tiempo, ya que cuando operes en real, da igual si tú las apuntas, las registras o pones las que te gustan, porque el que se encarga de poner todo lo que has hecho es el bróker y a este le da igual que sean positivas, negativas, fantásticas, horribles, increíbles o lamentables, así que para evitar esto, sería bueno aplicar la sinceridad en lo que respecta al registro de tus operaciones.

Y esta actitud de ocultar operaciones perdedoras se debe a que nos cuesta aceptar perder y detrás de esto está no querer reconocer que estabas equivocado. Aunque hay veces en que por patrones operativos has entrado bien, como esto se trata de probabilidades, salió mal y hay que aceptarlo.

En el momento en que sepas y aceptes la posibilidad de que no te salgan bien varias operaciones (por más que hayas aplicado correctamente tus normas), salte tu

*stop* y sigas operando tranquilamente, habrás dado un paso de gigante en el camino, pero mientras no asumas esto y más en simulado, lo tienes difícil para operar en real.

Si no aceptas perder en simulado, es porque Mr. Ego te tiene bajo sus garras y estás inmerso en un grandísimo problema. Esto que te cuento también me sucedía a mí y tuve que dejar el *trading* hasta solucionarlo.

Una persona que falsea sus datos y operaciones en simulado es porque no acepta ni sabe perder, además se está haciendo un enorme daño en su formación, porque no podrá mejorar sus porcentajes de aciertos. Es una auténtica tontería creer que no registrar las operaciones negativas o decir que en real no te hubiese saltado el *stop* porque hubieras salido antes son señales de que estás yendo por buen camino, todo lo contrario, serás una muy buena comida para los tiburones del mercado.

Si haces esto en simulado, lo mejor es que lo cambies, trabaja el porqué no aceptas perder y no te autoengañes, porque esto te hará mucho daño cuando operes de verdad.

También esto de no apuntar bastantes operaciones negativas en simulado es porque nos atrasa para entrar en real, con lo cual Mr. Ego te recordará la necesidad de empezar a ganar dinero pronto, y entonces ante esto, tomas la absurda decisión de obviar algunas operaciones sin beneficio positivo, para acelerar los tiempos...

## 2.2.6 Las emociones

En esta etapa surgen emociones que no creíamos tener (como vengo comentando), aparecen muchas y diferentes, con lo cual si no aprendes a reconocerlas, aceptarlas y gestionarlas, tendrás muchos problemas.

Las más comunes que aparecen son frustración, miedos, inseguridad, ira, alegrías desmesuradas, ánimo por el suelo, rabia, bronca, convertirse en una máquina de echar culpas, sentirse perseguido porque siempre cuando entras al mercado se gira en tu contra, falta de sinceridad con uno mismo, ansiedad, estrés...

Si experimentas todo o algo de lo que comento en el anterior párrafo y te surgen operando en el simulador, te pregunto:

¿te imaginas lo que serías operando con tu dinero?

Evidentemente si no gestionas tus emociones cuando operas en simulado, no puedes operar. Pero se da el caso de que la mayoría de los *traders* principiantes pasan por alto todo esto y con una enorme valentía suicida, se lanzan al mar a la caza de los tiburones del mercado, creyendo que pueden ganarles conviviendo con todas estas emociones, sin haber hecho nada para aprender a gestionarlas.

Creen que en real será otra cosa, que las dominarán, pero se olvidan de que detrás de todo esto está Mr. Ego y en realidad es él quien te domina a ti, con lo cual vas directamente a la boca del tiburón si te sucede esto.

Sin embargo, una persona que cuando opera en simulado lo hace desde la tranquilidad, la medida, la paciencia, la disciplina, que no le afecta en absoluto cuando gana o pierde, que solamente se preocupa por hacer lo que debe realizar en cada momento sin importarle el resultado y sabe detectar si aparece una emoción que puede desestabilizarle, la gestiona y además obtiene resultados consistentes durante muchos meses; ahí estará en condiciones para plantearse su paso a real.

Con lo cual, si estás en simulado y te falta todo lo anterior o algo, ni pienses en salir al mercado real, porque debes mentalizarte de que la etapa en el simulador es para entrenar todo lo mencionado y una vez alcanzado esto, recién estarás en condiciones de operar con tu capital.

Cuando tengas todo el tema emocional superado en simulado y además tus números sean consistentes, entonces puedes pensar en subir el nivel.

Pero ¡NO!, aquí todo en esto del *trading* da igual, porque saltarse etapas, acelerar procesos, hacer las cosas a toda prisa, es moneda corriente.

Otro dato más, la mayoría habla de la importancia del *psicotrading* (psicología del *trader*) y sus beneficios, pero solo una mínima parte, pero mínima, lo trabaja junto a un mentor, formador o profesional que sea experto en la materia.

La gran excusa de autoengaño es decir "el *psicotrading* es muy importante pero yo no lo necesito porque lo tengo controlado". Pues quien diga eso y a su vez sea un principiante en esto, ¡lo necesita más que nadie!

Porque para cambiar conductas, patrones emocionales, creencias limitantes y si encima no has sido entrenado para modificar esto, te digo que con un simple libro de autoayuda no podrás hacerlo. Te servirá para despertar y reflexionar, pero para anclar cambios y convertirlos en hábitos, ya te digo que no.

Pero claro, al *trader* aprendiz lo único que le interesa es que le digan dónde entrar, en qué momento y cómo hacerlo, en su cabeza solamente tiene la imagen del signo del dólar, euro, libra o yen. Se olvida por completo de que Mr. Ego le seduce, le da caramelos como a los niños y luego a la hora de la verdad, le entregará a los tiburones del mercado para que le utilicen de comida junto a otros muchos como él.

Si quieres vivir del *trading*, deberás trabajar en la gestión de las emociones, porque sino las controlas en simulado, en real te fundirás o perderás gran parte de

¿Y por qué digo que en simulado a las emociones las debes tener dominadas?, porque en real volverán a aparecer de otra manera y tendrás que volver a trabajar en ellas, pero si ya las has gestionado en simulado, sabes de dónde vienen y el motivo por el que se manifiestan, con lo cual te será más fácil tratar de enfrentarlas con éxito.

Una persona que no sabe gestionar sus emociones en simulado no debería ir a operar en real pero en esta profesión todo es posible...

## 2.2.7 Tomar decisiones

Otro gran tema que aparece en esta etapa, tomar decisiones y hacerse cargo de los resultados.

Muchas personas evitan tomar decisiones, dejan esta facultad paraa que las tomen por ellos las circunstancias u otras personas, con lo cual si los resultados no son los esperados, ya tienen a quien hacer responsable y evitan sentir que son ellos los que se han equivocado.

Muchas de las personas que entran en el *trading* pensando que ganarán millones, será algo sencillo, solamente deberán aplicar el sistema perfecto que les han enseñado, pero no han tomado conciencia de que en esta profesión vives a cada instante tomando decisiones y si no eres de tomarlas en tu vida, aquí estarás perdido.

Algunos toman conciencia de ello cuando comienzan a operar en simulado y otros recién se dan cuenta de la importancia de tomar decisiones y hacerse cargo de ellas cuando han perdido gran parte de su capital.

En simulado debes también tomar muchas decisiones, en qué momentos pones una orden, colocar correctamente el *stop* y no moverlo pese a que la operación se vuelve en tu contra, tener paciencia para volver a entrar sin dejar que la ansiedad te coma, aceptar las pérdidas y cerrar la plataforma cuando has tenido tres pérdidas seguidas, revisar patrones operativos cuando las cosas después de un tiempo no marchan bien, para saber si el problema es el tema técnico o tus emociones.

También debes tomar una decisión muy importante cuando comienzas en el simulado, elegir entre hacer el proceso por su cauce natural o correr; lo primero significa tomarte el tiempo necesario para operar con una adecuada gestión emocional y disciplinada a la hora de aplicar los patrones operativos.

Y lo segundo es ir a toda prisa durante esos meses, haciendo todo tipo de autoengaños para que los números sean altamente positivos y te digan que ya puedes operar en real.

La decisión es tuya, pero si tomas la segunda, luego no te quejes cuando el mercado te aparte del juego.

### 2.2.8 Golpe a las expectativas

Todo lo que parecía fácil y sencillo en los comienzos, es decir, los cursos, libros, publicidad y lo leído sobre el *trading*, comienza a complicarse en simulado, porque empiezas a darte cuenta de varios factores que no tenías en cuenta, entre ellos las emociones y Mr. Ego; creías tenerlos bajo control pero en varias sesiones te han ganado la partida.

Poco a poco te vas dando cuenta de lo difícil que es ganar todos los días, que necesitas operar con bastante consistencia, con lo cual subes la apuesta de contratos o lotes para ver buenos beneficios y seguir manteniendo con vida las expectativas altas que tienes, pero en el fondo sabes que te estás engañando, aunque sigas adelante.

Todas las emociones que no puedes controlar en esta etapa, el dominio de Mr. Ego sobre ti y los esfuerzos que haces por mantener esto, son para que tus expectativas de ganar dinero de forma rápida y sencilla no se derrumben, por eso muchas personas no quieren tomarse en serio la etapa de simulado, porque si toman conciencia de lo difícil que es esto, todos los sueños de grandes ganancias en poco tiempo se derrumbarían como castillos de arena.

Cuando las altas expectativas se desmoronan frente a la realidad constituye un golpe muy duro y fuerte sobre aquellos que las han creado, con lo cual emocionalmente les deja bastante golpeados.

Crearse expectativas muy altas es bastante común cuando existe una necesidad importante que ha creado la persona, con lo cual ante la aparición de algo que pueda satisfacerla, se aferran a ello de una manera peligrosa.

Y al chocar con la realidad y encontrarse nuevamente cara a cara con esa necesidad creada e insatisfecha, viene el bajón anímico y con el tiempo de nuevo se lanzan a la búsqueda del Santo Grial.

En la etapa de simulado pasa esto, comienzan los problemas, los obstáculos y lo único que se quiere es operar en real ya mismo, para ganar dinero y gastar en cosas que gustan y se desean, pero... esto no es así.

Por eso si quieres seguir manteniendo las altas expectativas que te habías creado antes, la mejor receta es seguirte autoengañando hasta que comiences a nadar con los tiburones del mercado... y ya verás como se te esfuman.

### 2.2.9 Los tiempos

Si te tomas en serio tu formación y quieres vivir del *trading* de manera consistente y hacer de esto tu profesión, creo que comienzas a darte cuenta de que los tiempos no son los pensados por ti, es decir, que para llegar a operar en real, necesitarás superar la etapa en simulado de manera seria y disciplinada.

Y esto significa que aparte de tener números positivos y consistentes en tus operaciones, deberás no falsearlas, estar durante la operativa muy tranquilo desde lo emocional (y esto lleva tiempo trabajarlo y adquirirlo) y además deberás elaborar un plan para operar (algo de lo que hablaré en la última parte del libro).

Con lo cual si eras de los que pensaban que en tres meses como mucho entrarías a operar con tu dinero, esa idea comienza a desvanecerse, porque en esta etapa no puedes decir "hago tres meses de simulado y si tengo tantos puntos de beneficio ya opero en real". No, no y no, ese no debe ser el parámetro para medir si estás o no preparado para subir de nivel; el mejor indicador es cuando operas sin que las emociones te coman, Mr. Ego no te domine, cumplas las normas de tu plan y encima tengas resultados consistentes, entonces cumplido esto, puedes plantearte subir de nivel.

Si no ocurre la totalidad de lo mencionado anteriormente y das el paso a operar en real igual, pues... los tiburones tendrán comida fresca y sabrosa seguro.

### 2.2.10 Imitar al formador, maestro o gurú

Este es el más común de los problemas, querer operar como quien nos forma o ha enseñado el método de cómo ganar en el mercado. Y esto es un grave error que cometemos todos, a mí me costó bastante tiempo darme cuenta de esto, porque es muy pero muy difícil hacer las cosas totalmente igual a otra persona.

Y esto sucede porque somos todos diferentes, podemos tener afinidades con otros, gustos parecidos, compartir ideas y formas de hacer las cosas, pero iguales no lo seremos nunca, ya que nuestra esencia de persona es única e intransferible, con lo cual copiar exactamente, te diría que es casi imposible.

Una cosa es que aprendamos de cómo opera nuestro maestro o formador, apliquemos su sistema y manera de interpretar hasta cierto punto los movimientos del mercado, pero operar igual que él y actuar con la seguridad con la que hace sus entradas, es más que complejo.

Ya que quien te está enseñando confía plenamente en lo que explica y hace, pero tú todavía no, y para llegar a creer plenamente en tus habilidades, deberás hacerlo una y mil veces, pero ¡a tu manera!

Esto es lo mismo que si quisieras tirar las faltas como Messi o Cristiano Ronaldo, te reúnes con el que más te guste y te explica durante horas cómo le pega al balón, lo practicas y comienzas a mejorarlo, a realizarlo bien pero jamás alcanzarás el mismo remate que ellos, por varias razones, la primera es por la forma física, la segunda por la manera de pararse y luego por la postura al rematar, etc.

Por eso imitar y querer operar igual que el maestro sería bueno que te lo quites de la cabeza, porque estos llevan dentro su intuición y ciertos detalles que ven solamente ellos y que no pueden explicar; es ese sexto sentido o como quieras llamarlo lo que te da ese plus para hacer muy bien las cosas, con lo cual deberás desarrollarlo tú mismo.

Y en simulado este problema comienza a manifestarse, algunos lo detectan y otros lo tapan a través del autoengaño, pensando "total, qué más da, en real todo esto lo soluciono, cojo una buena racha y ya iré viendo las cosas...".

Además de imitar al maestro, muchas personas lo idolatran hasta que llegan a real y cuando los tiburones les devoran, todo ese amor que tenían a su formador comienza a convertirse en lo opuesto. Y esto emocionalmente no aporta nada: jugar con los extremos, solamente sirve para hacerte daño y bajar tu autoestima.

Hasta aquí hemos visto los problemas y obstáculos que aparecen en la etapa del simulador, que como has podido comprobar son varios y necesitan ser abordados, para que estos vicios luego no te pasen factura en real, aunque repito y te pareceré pesado, pero la gran mayoría intenta taparlos, para que lo antes posible estén operando con su capital y mantener así el sueño de ganar dinero rápidamente...

## 2.3 EL SALTO AL MERCADO REAL

Ahora me voy a enfocar en los inconvenientes que te encuentras en real.

Voy a dividirlo en dos grupos, uno está compuesto por aquellos que hicieron bien el proceso en simulado y el otro por los que han acelerado todo para estar en este nivel lo antes posible.

Comenzaré por el segundo grupo ya que será algo rápido.

El grupo de "los ansiosos" empujados por sus altas expectativas y falsas ilusiones, tarde o temprano naufragarán, es decir, el mismo mercado se los quitará de en medio, cobrándoles una muy buena cuota por ser temerarios e inconscientes.

Debo decir que muchos, después de su paso aventurado de operar en real, no vuelven más al *trading* en su vida y comenzarán la búsqueda de otra profesión que les venda falsas expectativas; en cambio otros regresarán al *trading* después de muchos años con otro perfil, y finalmente una minoría intentará aplicar lo aprendido de esta experiencia a lo nuevo que emprendan.

Los problemas que se encuentra este grupo en real son los mismos que en simulado, pero ahora estos se profundizan, porque ya no pueden falsear los resultados de las operaciones, ya que si mueven un *stop* o doblan contratos y la operación sale mal pierden bastante dinero. Además las emociones se los comen, Mr. Ego les hace ir a pelearse con todos, y las decisiones son totalmente inestables, porque en fracción de segundos las modifican y se contradicen.

También el querer operar como el maestro les causará un problema, porque sencillamente no tienen la madurez mental ni la paciencia para hacerlo parecido a él. Además es muy gracioso porque los malos resultados se los achacan al sistema que tan bien les iba en simulado (supuestamente).

Con todo esto, comienzan a sobreoperar, porque hay que recuperar el capital perdido (es lo peor que puedes hacer), con la consecuencia de que las pérdidas se agudizan, por más que algún día salga una buena operación positiva pero esta se pierde en los siguientes días y mucho más.

Con todo este panorama, la ilusión de tener el Ferrari, la mansión, el yate y operar media horita desde una playa paradisíaca para ganar miles de dólares comienza a desaparecer como agua entre las manos, la presión que ejercen las necesidades insatisfechas es más fuerte, Mr. Ego aprieta mucho con los saboteadores, con lo cual el caos se les ha instalado en sus mentes.

Luego está el grupo de quienes han hecho un proceso adecuado en simulado, a veces casi perfecto e inmaculado, otros en cambio han hecho bien las cosas con algunas lagunas y algunos digamos que aprobaron, aunque todavía quedan algunos flecos por resolver.

En esta etapa, la de operar con tu dinero, volverás a encontrar los problemas del período en simulado, los mismos que les suceden al grupo de los desesperados, ansiosos y envueltos por las altas expectativas, que quieren operar en real.

A diferencia de estos, los del grupo que hicieron bien los deberes en simulado tendrán muchísimo menos riesgo de perder la cuenta o una parte importante de ella.

porque habrán corregido y superado los obstáculos que he planteado en la anterior etapa, pero eso no les garantiza en absoluto que les vaya a ir bien.

Solamente el haber hecho bien las cosas en simulado te acredita a que pases de nivel sin haberte engañado, es decir, has pasado de curso como en la universidad pero todavía no te has titulado, pues aquí lo mismo.

Simplemente debes estar contento de ir por el camino correcto, pero la hora de la verdad comienza ahora, así que te encontrarás con algunos obstáculos que ya tenías en cuenta.

## 2.4 LOS DIEZ ERRORES MÁS COMUNES EN LA ETAPA DEL MERCADO REAL

### 2.4.1 La falta de tener un plan de trading

Tener un plan de *trading* creado por ti es la respuesta a todo, esto será tu Santo Grial, nada más, sin él los tiburones te depredarán a la primera; no tener un plan de *trading* es como navegar sin brújula, lo es todo, pero de esto me ocuparé en la parte final del libro, ya que lo detallaré bien, de manera completa y con todos los aspectos que considero necesarios para que te lleve a la consistencia.

Te aclaro que cuando hablo de un plan de *trading*, no me refiero solo al tema operativo, es decir, dónde entrar, salir y poner *stops*. Esto es una mínima parte del PLAN, algo muy importante y necesario pero se necesita gestionar y dominar muchos más aspectos para tener un plan convincente, en el que creas y lo apliques disciplinadamente.

Recuerda que toda persona de éxito o que alcanza objetivos y metas tiene un plan, no hace las cosas solo por inspiración del momento, sino que las planifican, evalúan, investigan, preguntan, elaboran, revisan y lo más importante, se lanzan a la acción.

Pues aquí estimado lector sucede lo mismo, sin un plan, tienes ganada la salida del mercado por la puerta trasera y en poco tiempo.

La gran mayoría que salta de simulado a real carece de un plan de *trading* serio y elaborado, solo tienen en cuenta lo más básico, entrar, salir y los *stops* e incluso muchas veces se saltan esas reglas por no saber gestionar sus emociones y a Mr. Ego.

## 2.4.2 No investigar y crear

Me causa gracia cuando escucho que esta profesión es demasiado rutinaria y no deja espacio a la creatividad.

Puede que esto comience a mecanizarse luego de muchos años pero para llegar allí, habrás necesitado adquirir conocimientos, habilidades y adentrarte en tu interior, para luego poder crear tu propio PLAN de *trading*.

Lo rutinario aquí serán los hábitos que incorporas para operar diariamente, pero luego nadie sabe lo que va a suceder en el mercado, para qué dirección se moverá, cómo lo hará, qué tipo de engaños habrá, los giros, las tendencias que a veces no paran de subir ni para una pequeña corrección o que se desploman y cuando parece que se tranquilizan, ¡zas!, otra caída brutal.

Esta es una profesión basada en la incertidumbre, las probabilidades y la falta de seguridad, con lo cual de rutinario... nada de nada.

Por esto necesitarás aprender a investigar los movimientos del mercado, los comportamientos del precio, las diferentes formas de operar, adquirir conocimientos tanto operativos como de gestión de tus emociones; tendrás que crear muchas cosas que detallaré en la segunda mitad del libro.

Estas son las razones fundamentales por las que vengo diciendo el tiempo que lleva llegar a la consistencia, porque debes crear todo, tu propio plan de negocio y para eso deberás trabajar, trabajar, trabajar... se me olvidaba, ¡TRABAJAR!

Así que si a esta altura del libro, todavía tu saboteador y Mr. Ego te envían mensajes como “no hagas caso a este Germán ni te creas todo lo que escribe porque exagera, tú con un par de horitas al día verás como serás millonario y no necesitas tanto” o “esto que dice es para tontos, tú eres demasiado inteligente y esto lo harás muy fácil”, te recomiendo que no les hagas caso porque si no los tiburones te comerán con mucho gusto.

## 2.4.3 No tener un estilo propio

Esto está altamente ligado a imitar a tu maestro o formador, porque aquellos que quieren operar como ellos en real, se pegan el golpe seguro.

Cuando operas con tu dinero necesitas estar cien por cien seguro de lo que haces, porque cuando vas a poner una orden o estás dentro y el precio se mueve en tu contra o apenas avanza, aparecen los mil demonios para “comerte” la cabeza y si en esos momentos aparecen síntomas de inseguridad y dudas, ya estás perdido.

En el *trading* cuando aparecen dudas en las decisiones se las debe pulverizar, porque si no despistan, te quitan confianza, generan baja autoestima, provocan impotencia, dolor, rabia, arrepentimientos, entre otras cosas. Y esto que acabo de mencionar si no lo resuelves de manera tajante, te irá lastrando rendimiento y energía.

Todo *trader* independiente consistente necesita tener su propio estilo, debe encontrarlo, porque tal vez tu maestro a la hora de operar se comporta como un delantero en el área y hace cosas de goleador, pero tu estilo y características son de un buen defensa, con lo cual si intentas jugar como Cristiano Ronaldo o Messi y eres un Sergio Ramos o Piqué, pues no lo harás bien y al mismo tiempo te sentirás frustrado.

Por eso es muy importante descubrir tu sitio, tu estilo y tu mercado a operar, porque operar en real no tiene nada pero nada que ver con hacerlo en simulado, y ¿sabes por qué?... Por la existencia del siguiente problema, el número 4.

#### 2.4.4 Tu cuenta

Este obstáculo no se tiene muy en cuenta hasta que comienzas a operar en real, acumulas unos días de pérdidas y comienza a descubrirse un gran problema que hasta ahora no se tenía en cuenta, que es el capital para hacer *trading*.

Cuando operas en simulado las preocupaciones son muchas y los detalles a pulir varios, pero en ninguno de ellos se encuentra la gestión monetaria (algo que trato en la siguiente parte), es algo que se relega porque en la etapa anterior no figura.

Trabajas con una cuenta demo, la cual tiene dinero de mentira, algunos simuladores tienen hasta 1.000.000 de dólares, así que mira todas las pruebas que puedes realizar.

Por eso uno opera en simulador, aprende el sistema que le han enseñado, lo practica muchas veces, cumple las normas, trabaja en las emociones que requiere esa etapa y reúne todas las condiciones necesarias para dar el salto a real, pero como dije anteriormente, hacerlo excelente en simulado no garantiza el éxito luego.

Si en simulado por el sistema de operar que utilizas, durante el horario en que operas tienes cinco señales de entradas, las tomas todas, algunos ponen tres contratos o lotes, otros dos o uno, con lo cual la probabilidad de terminar ganador al final de la sesión es alta, porque cuando tomas dos positivas como mínimo, habrás compensado las de mínimas pérdidas y si a eso le sumamos más de un contrato o lote, pues habrás terminado la jornada bien.

Pero cuando tu cuenta es de 10.000 o 15.000 dólares, la cosa cambia y

Si te saltan dos *stops* y el máximo son tres al día, y si además vienes de tres días seguidos perdiendo, al tomar la siguiente operación te lo pensarás bastante y cuando esto ocurre, ya no estás pensando en hacer lo que debes hacer, sino en el dinero que has perdido. Y esto para el *trader* independiente es más que un elemento negativo. Porque tu mente ya no cuenta con un estado de tranquilidad, serenidad y no está centrada en lo que sucede en el gráfico, sino que está condicionada y esto no es para nada bueno.

Por eso es muy importante tener tus propios patrones operativos y elegir el mercado adecuado en base a tu capital y gestión monetaria, porque no puedes entrarle a todo ni tampoco imitar a tu maestro o formador, porque él tiene una manera de operar en base a sus conocimientos, emociones y capital.

Este tema para mí es muy importante y fundamental para la vida de un *trader* independiente.

De tu capital depende la continuidad o no en esta profesión.

Si tu cuenta no te permite operar como lo hacías en simulado, por más que hayas hecho un fantástico proceso en todo, no podrás sobrevivir en real siempre y cuando no adaptes tu *trading* a tu capital.

Cinco *stops* seguidos en simulado no son nada; en real emocional y monetariamente afectan mucho.

Se me viene a la mente ahora cuando comenzó mi amigo Lorenzo Gianninoni (un apasionado de esta profesión) en real en su segunda etapa y en los primeros diez días terminó con pérdidas, de hecho terminaba jornadas seguidas con que le habían ejecutado tres *stops*, con lo cual cerraba todo y a esperar el siguiente día. Él aplicaba lo mismo que hacía en simulado, pero le tocó una época mala para el sistema que le habían enseñado, con lo cual tuvo que comenzar a elaborar su propio sistema, en base a sus conocimientos, los de otros y adaptarlo a su capital, porque si no su historia se hubiese terminado muy pronto.

Tus entradas al mercado deben tener una enorme sintonía con tu capital.

#### 2.4.5 No tener suficiente "colchón"

Y esto significa no tener los recursos económicos y financieros para aguantar con tranquilidad lo que dura el proceso hasta alcanzar la consistencia.

Este es un gran obstáculo, porque es necesario saber que esto te llevará años hasta comenzar a ganar dinero, con lo cual debes disponer de suficientes recursos

económicos para poder operar con tranquilidad sin tener la necesidad de vivir del *trading* apenas comienzas en real.

Si esto no es así, prepárate a soportar una enorme presión y carga emocional, porque operar, sobre todo en los comienzos, teniendo la obligación de que cada día que te sientas delante de la pantalla debes ganar X cantidad de dinero... te diré que lo pasarás demasiado mal y con altas posibilidades de abandonar.

Por lo tanto si quieres quitarte esta tremenda presión, deberás acogerte a dos alternativas, o tienes un muy buen capital para aguantar unos años, dedicando todo el tiempo a formarte en *trading*, simulando y luego operando en real sin la presión de ganar un dinero medio-alto al mes, o bien tienes otros ingresos provenientes de tu empresa propia o de tu trabajo por cuenta ajena.

Si no es así, lamentablemente es probable que te quedes en el camino.

También te comento que conozco a varias personas que han hecho todo el proceso de simulado sin saltarse etapas, viviendo durante ese tiempo de ahorros que tenían y otros pequeños ingresos, pero cuando ya estaban preparados para comenzar a operar en real, no pudieron hacerlo porque no tenían el capital necesario, ya que una parte la consumieron durante los años de aprendizaje porque tuvieron que hacer uso de ello para poder vivir.

#### 2.4.6 ¿Cuánto estás dispuesto a perder?

Cuando haces la formación y aprendes las normas para comenzar en simulado, una de las cosas que suelen inculcarse es la de colocar los *stops* para minimizar las pérdidas, esto es algo necesario y fundamental para no quedarte fuera del juego rápidamente.

Se suele decir que el *stop* debe ser habitualmente el dos por ciento de tu capital para cada operación, más o menos puede que esto sea lo adecuado pero a medida que vas aprendiendo a operar con tus patrones operativos te darás cuenta de que el mejor *stop* debe ser el técnico, es decir, colocarlo en un sitio en donde tu posición está bien protegida.

Pero a veces ese *stop* técnico representa una cantidad mayor al dos por ciento de tu capital, con lo cual seguramente deberás decidir si vale la pena o no asumir riesgos con esa entrada.

Esto que comento es algo técnico y que debe decidir cada uno, pero el gran problema es otro, que es saber si aceptas de manera tranquila y natural perder el dos por ciento de tu capital en cada operación negativa.

Voy a ponerte un ejemplo, imaginemos que operas en el Mini SP y sueles poner un *stop* de dos puntos, con lo cual por cada operación negativa perderías 100 dólares, esto cuadra con el dos por ciento de tu cuenta, con lo cual hasta aquí todo perfecto.

Esto en simulado no lo tendrías en cuenta, pondrías un *stop* de dos puntos y hasta algunas veces colocarías uno de tres puntos para que la operación tenga margen y puedas cerrarla con beneficio.

Si has hecho el proceso en simulado adecuadamente, ya te habrás acostumbrado a aceptar sin volverte loco el *stop* de dos puntos cuando se ejecuta, pero cuando comienzas en real y te saltan tres *stops* seguidos, esa aceptación que tenías en simulado puede que comience a resquebrajarse de manera muy violenta.

Algunas personas no toleran emocionalmente perder tres o cuatro días seguidos 1.000 dólares por más que su capital se lo permita, con lo cual comienzan a realizar acciones y cosas en la operativa que no hacían en simulado, empiezan a caer en la tentación del tóxico hábito de... RECUPERAR LO PERDIDO.

Y esto es un problema que debe solucionarse pronto, antes de tirar por la borda todo el buen camino hecho y recorrido, con lo cual es necesario que sepas cuánto estás dispuesto a aceptar emocionalmente perder.

Esta distinción es muy importante, porque si la cabeza dice una cosa y la emoción otra, tenemos ya creado un buen problema. Es necesario que definas esto, te salvará de hacer tonterías y perder mucho dinero. También esto acarrea otro tema a resolver, el tipo de mercado en el que operas, por el tipo de apalancamiento que hay y cómo esto repercute en tu gestión monetaria con los *stops*, principalmente la emocional.

Para ser más claro, volviendo al ejemplo del Mini SP, si tu *stop* es de 100 dólares porque tu capital te lo permite pero emocionalmente solo aceptas perder 25 dólares por cada operación, pues tal vez operar en el Mini Dow o en el Mini Nasdaq podría ser una más que interesante decisión.

Es fundamental en el *trading* aceptar las pérdidas, de este modo evitaremos entrar luego en el hábito tóxico de poner posiciones solo para recuperar, porque cuando entras en esa dinámica, las posibilidades de perderlo todo son muy altas.

### 2.4.7 El "dolor"

Otro de los grandes obstáculos que nos encontramos cuando operamos en real es el dolor.

Los primeros años son muy duros, porque además de todas las limitaciones que debemos superar, hay muchos días que cerramos la operativa con este sentimiento de dolor, el cual aparece en diferentes modos.

Uno es el dolor que producen las pérdidas, pero no solo por el hecho de que has perdido, sino por cuando no has cumplido con tus normas, te dominaron las emociones y en una hora tiraste por la borda todo lo construido en meses... y ¡cómo duele esto!

Es algo que cuesta y lleva días en recuperarse de ese dolor y al mismo tiempo es fallarse a uno mismo, algo difícil de sobrellevar y más cuando una persona no sabe liderarse y gestionarse a sí misma.

El otro tipo de dolor que se presenta en la operativa en real es cuando cumples con tus normas, reconoces las señales para entrar al mercado pero caes en una racha de varios *trades* negativos.

Y esto hay que aprender a aceptarlo porque como se trata de una profesión basada en las probabilidades, pasan estas cosas pero hasta que no las comprendes, profundizas en ellas y aprendes a aceptarlas, causan mucho dolor.

También a veces sucede que entras al mercado porque un patrón que se repite habitualmente en positivo y cuando estás dentro parece que va bien, de pronto se gira con brusquedad y salta el *stop*. Entras al rato nuevamente, porque ves señales claras en base a tu plan operativo y al final termina en negativo.

Y esto causa dolor, porque buscas explicaciones y miras dónde está el error, pero es que no lo hay, sucedió que el mercado se giró por mil razones que tú no puedes controlar y has perdido en ese momento. Y nuevamente aparece el dolor, porque cuesta aprender a convivir con ello, pero si no logras superar esta emoción todas las veces que sucede esta situación, tarde o temprano deberás trabajarla desde otra perspectiva, o bien dejar el *trading*.

Perder es parte de esta profesión, la clave está en minimizarlo y no convertirlo en algo muy grande, porque si sucede esto último, tendrás prácticamente sentenciada tu salida del *trading*, por eso es vital aprender a operar sin dolor.

Otra causa que produce mucho dolor es cuando se nos escapan operaciones ganadoras, ya sea por inseguridad-miedo a perder o porque nuestra cuenta y patrón operativo no permitían esa entrada.

En el primer caso hay una enorme sensación de impotencia y dolor, porque has seguido el movimiento, viste que si cortaba tal zona podrías entrar al mercado después de que retrocediera, pero llegado el momento no confías en tus conocimientos, decides no entrar y al instante... ¡zas!... hace el movimiento soñado

por ti y por todos, el precio hace un desplazamiento buenísimo y tú te quedas mirando quedándosete una muy buena cara de "tonto"...

Después de esto viene un momento muy duro, porque has visto todo y por no CREÉRTELO lo has perdido y luego si no sabes gestionar ese dolor, estás capacitado para hacer cualquier locura frente a las pantallas.

Otra cosa que también provoca dolor es cuando ves entradas con una perspectiva de muy buenos desplazamientos, pero no las puedes tomar debido a tu gestión monetaria, y la verdad es que produce mucha impotencia no poder hacerlas porque tu capital no te permite entrar debido a que tu *stop* estaría por encima de lo permitido, con lo cual las debes dejar pasar... Y cuando ves que dicha operación obtiene un muy buen beneficio, pero por tus limitaciones de capital te has quedado fuera... ¡cuánto dolor genera esto!

Si esto te pasa varias veces, seguramente sentirás un poco de dolor e impotencia, pero de todos los que hay, son los menores. Porque estás cumpliendo con tus normas, y sobre todas las cosas, protegiendo tu cuenta; pero en el momento que sucede, todo esto se olvida y el dolor está a flor de piel.

#### 2.4.8 "Y si me preguntan a qué me dedico, ¿qué contesto?"

¡Que ERES *TRADER*!

¿Pero cuál es el problema?, de verdad, me pongo de los nervios (y eso que he aprendido a controlarlos, pero a veces me pueden) cuando escucho a personas que llevan unos años formándose o ya están en real ponerse mal o nerviosos cuando su entorno les pregunta qué hacen a nivel laboral o a qué se dedican.

No entiendo que cueste tanto decirlo, porque se dedican a una profesión donde no se mata a nadie, no se tortura, es una profesión legal, en la que se paga una auténtica barbaridad de impuestos y a muchos les da cosa decir ¡a qué se dedican!

Si esto es un problema, a quien le suceda deberá solucionarlo ya, porque esto aunque parezca que no, produce un auténtico cortocircuito entre tu parte racional y tu subconsciente.

Si buscas el éxito en algo debe haber una perfecta sintonía entre tus pensamientos, subconsciente, palabras y acciones, ya que si no es así, te será casi imposible de lograr.

Los pensamientos y las palabras que emitimos son lo que vamos a construir mediante acciones, con lo cual si te cuesta decir lo que haces, es porque no te lo crees y si encima hay que andar ocultando algo de lo que vives y te gusta, lo tendrás bastante difícil.

Si tu entorno influye tanto en ti, hasta el punto que debes inventarte algo porque te da cosa decir lo que haces, tienes un problema que tarde o temprano te limitará para alcanzar tus objetivos, con lo cual sería bueno que lo resolvieras rápidamente y sin titubeos.

Otra cosa es que tu entorno o círculo de amistades no entienda qué es el *trading*, tampoco tienes porqué ponerte a explicar durante una hora de qué va esta profesión, ya que seguramente no te entenderán y sería una pérdida de tiempo explicarlo. Puedes decir perfectamente que te dedicas a invertir en bolsa o a las inversiones financieras, ¡ya está!, no necesitas más, de hecho a la mayoría de personas cuando escuchan esto les llama la atención y al mismo tiempo les atrae.

También puede que no quieras decirlo porque temes que te llamen “especulador”, otra enorme tontería de la sociedad en que vivimos. Es increíble que muchos cataloguen a los especuladores como malvados y responsables de los males de este mundo, porque claro, la clase política mundial y las administraciones públicas son inmaculadas y no hacen ningún desfase de dinero con gestiones económicas perfectas...

Todos los seres humanos especulamos y no solamente con el dinero, sino desde varios aspectos, por ejemplo en los pensamientos y en actuar de una manera u otra cuando tenemos a alguien enfrente.

¿Cuántas veces has pensado, cuando debes pedir algo a alguien para tu beneficio, diferentes formas de abordarlo según cómo te reciba o responda?, eso ¿no es especular?... ¡ah cierto!, le llaman estrategia...

También en el deporte se especula y mucho, cuántos deportistas piensan más en el campeonato que en darlo todo en ese momento para minimizar el riesgo a lesionarse, pero prefieren guardar fuerzas porque muchas veces con hacer lo justo les sirve para sacar los partidos adelante... ¡ah!, a eso le llaman dosificar.

Por eso, esto de la especulación o el cartelito que le pongan a los que viven del *trading* debe darte igual, vivimos en una sociedad que vive haciendo juicios sobre los demás, y sabes por qué sucede esto, te lo digo claro y alto:

**PORQUE NO SON CAPACES DE VIVIR SU PROPIA VIDA Y NECESITAN FASTIDIAR A AQUELLOS QUE ARRIESGAN CON VALENTÍA PARA ABANDONAR LA ZONA DE CONFORT Y DE MEDIOCRIDAD.**

Por eso si quieres triunfar en esto, di con orgullo que eres *TRADER*, porque llegar a serlo con consistencia es una de las grandes guerras que habrás ganado a tus saboteadores y creencias limitantes.

## 2.4.9 Tema fiscal e impuestos

Los impuestos son un buen lastre en esta profesión, porque el tributo a pagar por los beneficios obtenidos en un año es alto, en algunos casos hasta el cincuenta por ciento de lo ganado, según el país de residencia fiscal y la categoría en la que se encuentre la persona.

Como verás es muy duro aceptar y comprender que quienes no arriesgan capital y no le han echado horas, semanas, meses al aprendizaje con esfuerzo, sacrificio, disciplina, compromiso, frustraciones y mucha inversión para superar cada etapa del proceso, se llevan una parte ganada de tu talento, como dicen ellos, esto es para ponerlo "al servicio del bien común"... por cierto nunca me he enterado de qué significa esto último.

Es un tema que debes estudiar, conocer y buscar alternativas legales para pagar los impuestos que consideres justos o asumibles.

Lo que sí está claro es que de una forma u otra cuando obtengas beneficios deberás tributar, no tiene sentido esconder tus ganancias porque tarde o temprano te encontrarán y ahí el importe a pagar será muy alto.

Es necesario que te informes, busques especialistas en impuestos y tengas claro qué hacer cuando ganes dinero con consistencia, porque puede también que llegado el momento, consideres que después de impuestos los beneficios que te quedan son inferiores a los de otra actividad que te reportaría más ganancias.

Con lo cual deberás averiguar en qué tipo de mercado te conviene operar, tu residencia fiscal y la moneda con la que se invierte, porque también se deben tener en cuenta las oscilaciones entre divisas. Por ejemplo si vives en Europa y haces *trading* en el mercado americano, tendrás que cambiar los dólares a euros.

El tema fiscal es un punto que sale a la luz cuando comienzas a ganar dinero, pasado un tiempo y un buen día te toca declarar lo ganado el último año. Haces las cuentas y si no tenías previsto esto, puede darte ¡un gran ataque!

Lo que tampoco hagas es que si encuentras una alternativa legal para tributar menos, no la pagues ni la pongas en marcha hasta que ganes dinero con continuidad, porque mientras simulas no tiene sentido hacerlo, aunque conozco personas que han hecho esto hace varios meses y les queda un mundo hasta llegar a la consistencia.

Recuerda que cuando acabas el año en positivo debes pagar, es decir, compartes tus ganancias, pero cuando pierdes... te lo comes tú solito.

### 2.4.10 Descubrir que no ERES invulnerable

La mayoría creemos ser Superman (podemos con todo, hasta con la kryptonita), nos creemos muchas veces inmortales (que moriremos sobre los 300 años) y por consiguiente, que no somos vulnerables.

Si lo piensas y reflexionas sobre ello, te darás cuenta de que esto no tiene sentido, que no es así pero a la hora de actuar, nuestro subconsciente opina lo contrario.

Somos seres con una fecha de nacimiento y de caducidad, lo malo de esto último es que no sabemos cuándo será y encima nos damos el lujo de desperdiciar horas y horas de nuestro tiempo en cosas absurdas, sin valorar el presente y lo que se tiene.

Con lo cual somos vulnerables a un montón de cosas y sin ir más lejos, mira cuando salimos del vientre de nuestra madre, creo que no hay un ejemplo más claro de vulnerabilidad que este.

Ser vulnerable no es sinónimo de ser inferior, no tener talentos, habilidades, autenticidad; no, no y no.

Reconocerla nos permite saber qué debemos trabajar para convertirnos en más fuertes y sabios.

El *trading* es una auténtica máquina de mostrarte lo vulnerables que somos, cómo en cuestión de segundos creías ser el *crack* de los mercados para pasar a perder casi todo y alejarte del tema por unos meses.

Nos muestra como Mr. Ego hace lo que quiere con nosotros en determinados momentos, también cuando nuestras emociones y actitudes negativas secuestran nuestra magia, autenticidad y al genio que llevamos dentro.

En cada sesión hace que el miedo nos haga pequeños, la ansiedad nos domine y la ambición nos haga perder todo lo ganado y más.

Aunque muchos después de esto actúan como si fuesen vulnerables porque no quieren ver que necesitan redescubrirse como personas y hacer el doloroso viaje interior, en el cual hay que luchar, romper y crear nuevas creencias.

Aparte de esto, lo más difícil de todo es aprender a gestionar y a lidiar con Mr. Ego, este sí que nos hace sentir vulnerables a través de los apegos, orgullos, discusiones, gritos, querer tener razón sobre temas que no controlamos ni interesa nuestra opinión, pero él sabe que somos vulnerables, porque muchos tienen en la mente la creencia de que si pierden algo de lo que he mencionado, su mundo se viene abajo... Y al saber esto, el dominio es total.

SÍ, SOMOS VULNERABLES A MUCHAS COSAS... ¿Y QUÉ?, ¿PASA ALGO?

¡NO PASA NADA!

Detecta en lo que eres vulnerable, trabaja en ello para seguir adelante y no hay más.

Si quieres que el *trading* sea tu profesión, debes detectar, aceptar y trabajar para mejorarte en todas aquellas cosas en las que te creas vulnerable.

El día que lo superes, habrás dado de golpe uno de los pasos más grandes que puedas dar.

Hemos llegado al final de la parte segunda del libro, como habrás podido darte cuenta a medida que leías, hay una gran cantidad de obstáculos y pruebas por superar; seguramente se te habrán venido a la mente algunas más, pero he querido poner las más comunes.

Espero que hayas tomado conciencia de que para vivir del *trading* y darle al botón del ratón para que ejecute la orden con éxito, se necesita subir varios peldaños y superar varias piedras en el camino.

También te habrás dado cuenta de que muchas veces, por más que hagas bien las cosas, puedes perder y esto hay que aceptarlo sin ponerte furioso y sin ánimos de revancha.

El *trading* es una profesión (desde mi punto de vista) espectacular, placentera y que constantemente te pone a prueba para crecer como persona, pero a su vez es dura, dolorosa y cruel muchas veces durante el camino, con lo cual si decides vivir de ella, te convendrá aprender muchas cosas sobre ti, para hacer frente a las adversidades que se presentan y a su vez superarlas con éxito.

Si te parece que esto es muy duro, demasiado difícil, con muchos obstáculos complicados o directamente no crees nada de lo que cuento, puedes elegir la opción de abajo:

**EXIT** (aunque puedes volver cuando quieras)

Pero si te interesa seguir avanzando, creyendo en lo que digo, que se puede vivir del *trading* pero haciendo el camino de manera comprometida y sin recetas mágicas que te supongan un atajo, te invito a que pases a la parte III del libro, en la cual me centraré en explicarte cómo superar estos obstáculos a través del genio que llevas dentro.

# ¿CÓMO ENFRENTAR LOS OBSTÁCULOS?

## 3.1 HERRAMIENTAS PARA AVANZAR

En esta parte tercera y en la siguiente me voy a enfocar en proporcionarte herramientas e ideas para que puedas reflexionar, las trabajes y por supuesto las pongas en acción, con la finalidad de que puedas enfrentar y superar con éxito los obstáculos que se te presenten en el camino.

El objetivo de aquí al final de este libro será nutrirte de elementos para que traces tu camino hacia la consistencia pero la clave será que lo hagas desde el compromiso, la disciplina y la constancia.

No esperes recetas mágicas mías, porque no las tengo para nadie, ya que soy un convencido de que solamente las podemos crear para uno mismo, porque es la mejor forma en que funcionan.

En esta parte del libro haremos en primera instancia un apasionante viaje interior, SÍ, ese mismo con el que todos se llenan la boca diciendo lo importante y necesario que es, pero que solamente una minoría lo hizo o lo está haciendo... sí, ese mismo.

Luego en la parte final del libro, te proporcionaré ideas para que realices tu propio PLAN de *trading*, que sea de tu cosecha propia, para que te genere mucha confianza y seguridad.

Pues vamos al tema ya, ¡que es muy interesante todo lo que viene de aquí al final!

Como has leído hasta ahora, gestionar tus emociones y tus sabotadores internos es muy importante si quieres hacer camino en esta profesión o en cualquier actividad que quieras desarrollar en la vida.

Recuerda que el *trading* no es lo único que hay, con lo cual si por X motivos no alcanzas la consistencia y decides hacer otra cosa, ¡no pasa nada!, todo lo contrario, aplica todo lo aprendido a tu nuevo proyecto.

Lo que escribiré en esta parte del libro te servirá para cualquier aspecto de tu vida, así que intenta sacar provecho de esto.

Volviendo al tema de hacer un viaje interior, voy a comenzar por resumirte brevemente por qué actuamos de una manera diferente a la que pensamos desde lo racional.

Nuestra conducta está influenciada por varios niveles, el más inmediato es el consciente, luego tenemos el subconsciente y más profundo se encuentra el inconsciente.

La parte consciente es aquella que se ocupa de lo estrictamente racional, de reflexionar sobre los acontecimientos y sacar conclusiones.

Por otro lado tenemos al inconsciente, el cual está representado por lo que se llama el cerebro reptiliano, cuya función es la de mantenernos alerta sobre algún peligro, esto está muy relacionado al concepto de "supervivencia". Un ejemplo de esto es cuando tienes una sensación de peligro y sales corriendo a una velocidad a la que ni tú te imaginabas que podías llegar.

Y finalmente encontramos al protagonista principal de nuestros límites, el subconsciente, que es como la aduana, permite circular a todo lo que tiene registrado y a lo que no, le deniega la entrada.

En el subconsciente están alojadas todas las experiencias del pasado, las creencias que hemos ido recolectando desde pequeños y también aquí, reside tu sabotador.

Si al subconsciente le das vía libre, te dirige la vida, no te dará posibilidad de cambio, ni subir de nivel en tu vida, te quedarás anclado donde estés y a partir de ahí, vivirás desde la cueva oculta y sin luz. Además el subconsciente no evoluciona si no lo haces tú, por eso digo que si te controla, no avanzas y no creces en tu vida.

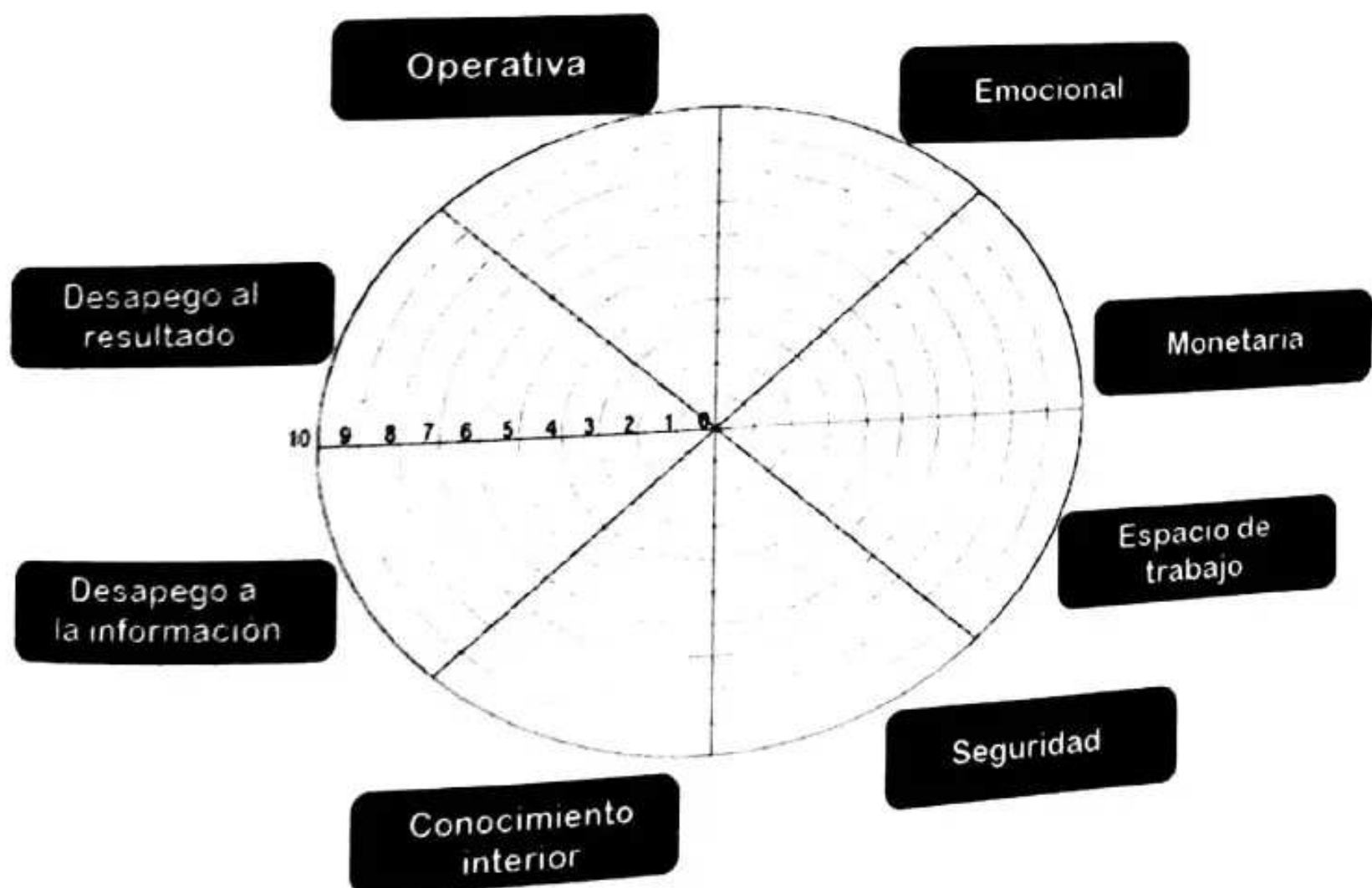
### 3.2 LA RUEDA DEL TRADER

Este ejercicio es una de las primeras cosas que realizo con los clientes cuando comienzan un proceso de *psicotrading*, se trata de tener como una fotografía de tu estado actual en las diferentes facetas que debe controlar un *trader*, que busca ser consistente.

Realizar el ejercicio es algo muy sencillo, debes calificar cada porción de la rueda del 0 al 10, en base a cómo te veas hoy en día en cada faceta. Es una muy buena manera de comenzar a tener autocrítica, aceptar y tomar conciencia de la situación, y a partir de ahí, determinar cuánto quieres mejorar y qué estrategias emplearás para conseguirlo.

También mediante este ejercicio podrás observar en qué aspecto vas por el buen camino, qué estás haciendo bien y seguir en esa línea.

En la imagen de la rueda del *trader* podrás observar ocho porciones o aspectos, los cuales explico con más detalle debajo de la imagen.



Los aspectos de la rueda son:

1. **Operativa:** referida a qué patrones operativos utilizas, y esto es: reglas para entrar y salir del mercado, tener identificadas las 3 o 4 entradas que haces habitualmente, qué hacer mientras la posición está en el mercado, trazado de soportes, resistencias, directrices, preparación de la sesión, etc.
2. **Emocional:** todo lo referente a tu gestión emocional antes, durante y después de operar.
3. **Monetaria:** esto es tu gestión monetaria, tus reglas sobre el capital que utilizas, *stops*, contratos, retiro de beneficios, gestión del riesgo y pérdidas, etc.
4. **Espacio de trabajo:** lugar en el que operas a día de hoy comparándolo con el que te gustaría tener.
5. **Seguridad:** esto se refiere a que si a la hora de operar te sientes seguro cuando actúas; en definitiva es saber qué grado de seguridad tienes.
6. **Conocimiento interior:** es saber qué puntos fuertes tienes para el *trading* y cuáles no, si tus valores y visión de vida se ajustan al *trading*, como también la razón por la que haces *trading*.
7. **Desapego a la información:** relacionado a la cantidad de información que lees diariamente para operar (blogs, prensa, redes sociales, medios de comunicación); cuanto menos necesites de esto, más alta será tu puntuación en esta porción.
8. **Desapego al resultado:** esto es operar y hacer las cosas sin pensar en el resultado, es decir, centrarse pura y exclusivamente en el momento, ejecutar sin pensar en el resultado.

### 3.3 OBSERVADOR INTERNO

Para darte cuenta de lo que debes modificar o cambiar en tu vida o a la hora de operar en los mercados financieros, necesitarás la figura del "observador interno".

La figura del observador interno se la escuché hace mucho tiempo a uno de los maestros del *psicotrading* en España, Peio Zárate, y me encantó el nombre con el que la definió y el rol que cumple.

El *observador interno* tiene la función de mirar nuestros comportamientos en base a los pensamientos y a las emociones, como también mirar cuál es nuestra actitud sobre esto. Por eso es fundamental no autoengañarnos si queremos saber realmente cómo actuamos y qué hábitos queremos modificar.

Y ¿cómo se puede dar paso al *observador interno*?

Muy sencillo, cada vez que salen pensamientos y emociones a la luz, y tomas conciencia de ello, puedes escribir en un papel lo que te está sucediendo. Es muy bueno detenerse a reflexionar qué te ha llevado a comportarte de esa manera no adecuada, perdiendo el control.

También puedes después de un rato u horas, leer lo que has escrito sobre tu actuación y reflexionar acerca de esto. Te recomiendo que cuando escribas cosas sobre ti, lo hagas en un papel, es más potente que hacerlo en el ordenador, porque cuando uno escribe, esa imagen se graba mejor en la mente que la de la pantalla.

La idea es que mediante la figura del *observador interno* puedas convertirte en un espejo de tus emociones.

Te doy un ejemplo, si estás haciendo *trading*, cada vez que te salta un *stop* pierdes el control, insultas, golpeas la mesa, te dan ganas de romper todo y alguna cosa más, cuando se te pase ese estado y estés más tranquilo, toma un papel, un bolígrafo y apunta tus reacciones.

Pasada una hora lees lo sucedido y te aseguro que no creerás que ese ¡eras TÚ!

Por supuesto que al principio te costará hacerlo, también será difícil entender el porqué reaccionas así pero luego sí comenzarás a comprender cuando profundices más sobre ti.

Este trabajo te permitirá descubrir a qué se deben esas reacciones, aunque mayormente provienen de que no has modificado alguna de tus creencias limitantes (que todos tenemos varias) o bien porque algunos de tus valores no están en sincronización con lo que haces.

Una vez que descubres dónde está el cortocircuito, ya dependerá de ti si

Para evolucionar, cambiar o subir de nivel, será necesario que reprogrames tus creencias alojadas en el subconsciente, y esto lamentablemente no se logra de un día para otro, y menos con un simple libro de autoayuda (que los hay excelentes), porque lo que hace falta para cambiar es repetir acciones muchas veces para convertirlas en hábitos saludables.

Si tú haces algo nuevo dos días, al tercero seguramente tu saboteador tratará de seducirte para que no lo hagas. Si caes en la trampa, no pasa nada, al siguiente día comienza de nuevo. Pero aquí está el problema, la mayoría se desmoraliza, lo deja para otro día o después del verano o para año nuevo, aparecen mil excusas, y al final de cuentas... sigues como estabas.

El subconsciente, para explicarlo más didácticamente por si no he sido lo suficientemente claro, es como un ordenador, tiene un sistema operativo por el que se rige todo. Te doy un ejemplo más gráfico, supongamos que tienes una versión 3 de un sistema operativo y tú quieres cargarle programas que se ejecutan con una versión 9, pues seguramente cuando quieras instalarlos, te aparecerá una ventana diciéndote que no se puede hacer hasta que actualices el sistema.

Con nuestro subconsciente pasa algo parecido, desde la razón eres consciente de algo pero a la hora de actuar, predomina lo que está alojado en él.

Cuántas veces nos pasa que después de no haber hecho algo, nos lamentamos diciendo "y por qué no lo hice, si sabía que debía hacerlo de otro modo", pues ahí tu subconsciente hizo que hicieras lo conocido y le da igual si es bueno o malo, él lo ejecuta porque es lo que tiene cargado en su disco duro.

Por eso si no trabajas este aspecto, ya sea por tu cuenta, con la ayuda de un profesional, a través del *coaching*, la *PNL*, la *inteligencia emocional* o cualquier técnica vinculada a esto, te será prácticamente imposible actualizar tu sistema operativo. Y como ya has visto todo lo que vengo comentando hasta aquí, el *trading* te exige constantemente que superes límites y para esto es necesario tener la mente abierta, flexible y ¡actualizada!

### 3.4 LOS CIMIENTOS

¿Qué herramientas o elementos nos pueden ayudar para comenzar a actualizar nuestro sistema operativo mental?

Una de las mejores herramientas a utilizar es a lo que llamo "Los CIMIENTOS".

Ya sabes que para construir una casa, un edificio o un puente, es necesario primero estudiar y preparar el terreno para construir, luego vendrá el tiempo necesario para hacer unos cimientos fuertes y duraderos.

No se puede construir el techo de una casa sin que el esqueleto no esté construido.

Para qué me voy a preocupar del tejado que pondré si no he puesto los cimientos...

Esto que comento parece lógico ¿no?, pero con las personas sucede todo lo contrario en lo que respecta a la construcción personal.

Primero comenzamos a comprar los muebles, luego nos hacemos con un tejado precioso, otro día adquirimos unos electrodomésticos espectaculares de alta gama, pasamos a la compra de unos accesorios de cocina tipo chef y después de un tiempo nos damos cuenta de que si no tenemos construida y terminada la casa, todo lo que hemos comprado no podemos utilizarlo.

A partir de ese momento hay dos opciones, te pones a construir la casa o todo lo que has comprado lo malvendes, lo tiras o cargas con ello todos los días.

En base al ejemplo anterior, en la vida real a muchísimas personas les pasa lo mismo.

Hacen su trayectoria profesional, personal, adquieren cosas, desean otras, cambian de ciudad, pero llega un punto en que entran en crisis existencial hasta llegar a la pregunta: "¿qué quiero para mi vida porque así como estoy no me siento útil?".

Esta situación es la misma como la de los que compraron el equipamiento para la casa sin haberla construido.

Muchas personas caminan por la vida sin saber quiénes son y hacia dónde van, es decir, no saben cuáles son los cimientos en los que deben apoyarse cuando la ansiedad, el miedo, la frustración, el estrés y Mr. Ego les acechan.

Los "CIMENTOS" de una persona están conformados por:

■ Los valores.

■ Sus talentos o dones que traemos todos los SERES humanos de fábrica. También aquí puedes añadir tus pasiones, ya sean las que conoces o las que tengas ocultas.

■ La visión de la vida.

■ El legado que queremos dejar.

Una persona que no conoce esto es muy difícil que se sienta plena, por más que lo tape comprándose cosas o camuflándolo con cualquier distracción. Porque cuando tu SER, tu ESENCIA de persona no está presente en tu día a día, es improbable que alguien se sienta pleno, actúe con claridad y sin la presión constante-dominadora de Mr. Ego.

No conocer tus "CIMIENTOS" es como un barco navegando por el océano sin brújula, ni radares, ni nada que le lleve al destino deseado.

Y no me excluyo de esto último, no soy ningún gurú superpoderoso sin errores, he sido una persona que ha vivido sin conocer sus CIMIENTOS durante décadas.

Mi madre sabe muy bien las vueltas que he dado en la vida, porque todo siempre me aburría, comenzaba algo y lo dejaba, así iba y la vida me respondía dándome bofetones cada dos por tres, porque no sabía qué quería.

Me dedicaba a coleccionar errores y equivocaciones... pero al menos estos me han ayudado para tomar conciencia y aprender de ellos con el pasar de los años.

Para mí, el día que descubrí lo que llamo los CIMIENTOS marcó un antes y un después en mi vida, ya ni te cuento cuando comencé a ponerlos en práctica, eso fue el impulso definitivo.

También debo decirte que cuesta mucho sincronizarlos y ser constante con ellos, porque esto exige un proceso en el que debes asimilar todo, con lo cual lleva tiempo, porque esto de reprogramar creencias y conectarte con tu ESENCIA requiere de mucha valentía para enfrentar a los sabotadores propios y eliminar los hábitos tóxicos (ya hablaré de ellos).

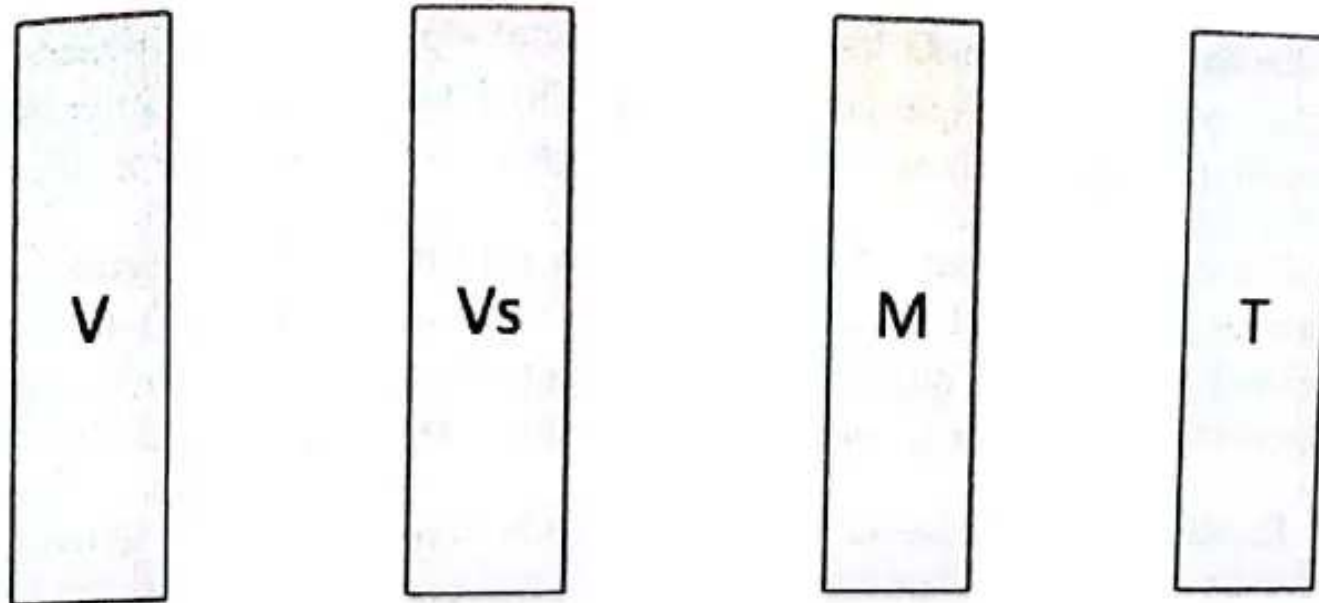
Para vivir apoyado en los CIMIENTOS necesitas dos pasos, uno es descubrirlos y asimilar que son tuyos, y luego llega el momento de ver cómo encajarlos en tu vida. Pero esto último no es fácil, porque trae consecuencias y exige tomar decisiones tales como limpieza de amistades, cambios profesionales, relaciones, salud, dinero y realidad.

A todo esto último me refería cuando mencionaba que se debe ser valiente para incorporarlos a tu vida.

Ahora voy a profundizar sobre cada elemento que conforman los CIMIENTOS y te daré algunas ideas para que vayas descubriéndolos.

Te aclaro que estos son diferentes en todas las personas, porque podemos parecernos, tener gustos similares pero nunca lo veremos igual, por la simple razón de que cada persona tiene una ESENCIA diferente.

## Los cimientos



Comenzamos por el primer CIMIENTO:

### 3.5 LOS VALORES

Estos no se catalogan en buenos y malos, no tienen nada que ver con la ética o la moral, son nuestra seña de identidad, un elemento que nos distingue de los demás, por eso no hace falta copiárselos a nadie, solamente buscarlos dentro de ti y conectarte con ellos.

Los VALORES te ayudan a que descubras por qué te sientes mal en determinadas situaciones, son una excelente radiografía para saber qué nos pasa y descubrir la raíz de cuando no te sientes bien.

Los VALORES pueden ser muchos, tengo una lista compuesta por más de cincuenta pero a continuación te nombro algunos como:

▀ Libertad	▀ Solidaridad	▀ Coherencia
▀ Compromiso	▀ Ambición	▀ Conocimiento
▀ Excelencia	▀ Alegría	▀ Entrega
▀ Amor	▀ Optimismo	▀ Amistad
▀ Familia		

Esta es una pequeña lista, pero como te comentaba anteriormente hay decenas de ellos, con lo cual uno debe buscar con cuáles se identifica más y resuena cuando los nombras.

Lo ideal es hacer una primera lista con diez VALORES y luego tratar de agruparlos en cuatro.

Lo más importante de los VALORES es el significado que tienen para ti, porque cada persona puede que a un mismo valor lo defina de manera diferente, pero en esto no importa cuál es la mejor definición, sino el significado que tenga para ti.

Cuando hablo de los VALORES en los seminarios, les pregunto a todos los asistentes qué significado tiene para ellos un valor como la LIBERTAD (este lo eligen todos). Supongamos que hay quince asistentes, casi seguro habrá entre once o doce significados diferentes, y ¿cuál es el correcto?... TODOS.

Repito, que en esto nadie lleva la razón o la verdad absoluta, se trata de que cada persona encuentre el significado que más le resuene.

Para mí el valor LIBERTAD (uno de los míos) significa ser libre para pensar, decir y actuar sin ninguna restricción por parte de mis sabotadores, las circunstancias y los miedos. Y seguramente otra persona dirá otra definición, y ¿quién tiene razón?... los ¡dos!, creo que ha quedado claro.

Claro, si dejas que Mr. Ego entre en acción, discutirá con la otra persona, que tu significado es el verdadero y el más certero, que el del otro no es así y buscará como sea convencer al otro de que lo tuyo es lo mejor... Así actúa Mr. Ego, pero en esto de los VALORES, por más que se empeñe, no hay debate...

Volviendo a los VALORES, acordarte de tu lista completa cuesta, porque solemos olvidarnos de alguno, por eso, para tenerlos todos presentes, te propongo un ejercicio.

Las imágenes son buenas aliadas para recordar cosas, por eso busca algunos personajes de ficción, personas que conozcas o no, algún animal, un paisaje o un objeto.

La idea es que reúnas cinco de estos y que en su conjunto representen a tus VALORES, una vez finalizado esto, habrás creado tu propio consejo de valores.

¿Para qué sirve este consejo de valores?, simplemente para recordar de una mejor forma tus VALORES, porque nos es más fácil recordar las imágenes que las palabras, por eso recomiendo a mis clientes este ejercicio.

Aprovecho para hacerte una aclaración, elegir a los integrantes del consejo no significa imitarlos, sino que sirven como símbolos o imagen de ¡tus propios VALORES!

Honar a tus VALORES es vivir tranquilo y pleno para pensar-actuar con claridad.

Muchas veces cuando nos sentimos frustrados, enfadados, preocupados, abrumados, ansiosos o perdidos, es porque no estamos viviendo alguno/s de nuestros VALORES. Por eso si los conoces y te conectas con ellos, te permitirán salir de esos estados de bloqueos y parálisis, para ponerte en marcha nuevamente hacia tus objetivos planeados.

Hace años una persona me llamó para que le ayudara, porque se sentía aburrido y perdido en su vida, con lo cual ya en el primer encuentro me orienté a descubrir sus VALORES con él.

Una vez que finalizamos e hicimos la clarificación de estos, la persona había cambiado su energía por completo, parecía que había visto la luz sobre su verdadero problema.

Resulta que esta persona llevaba trabajando en una oficina de un banco hacía diez años, no estaba mal pero su trabajo era muy rutinario, rígido y demasiado solitario.

Los VALORES claves para esta persona eran la libertad, la creatividad, el conocimiento continuo y el espíritu de equipo (necesidad de trabajar con muchas personas).

Después de clarificar sus VALORES, se veía que el problema profesional era importante y le había afectado a su vida completamente, con lo cual necesitaba dar un enorme giro a su vida si quería honrar sus VALORES.

Finalmente, esta persona con el tiempo decidió seguir en el banco pero desde otro lugar, porque sus VALORES le pedían un giro. Con el tiempo cambió de tareas en la organización (algo más cercano a sus VALORES) y comenzó a realizar otras actividades fuera del horario laboral estrechamente ligadas a sus VALORES.

Y los VALORES influyen bastante en ti a la hora de hacer *trading*, aunque esto pueda sonarte un poco raro, pero te lo explico mediante un ejemplo práctico. Imagínate que tienes los siguientes VALORES:

- Compromiso
- Organización
- Respeto
- Sinceridad
- Autenticidad
- Constancia
- Optimismo

Digamos que tú, día a día en las diferentes facetas de tu vida, los vives en su mayoría, es decir, los honras y haces actividades que se conectan con ellos. Pero luego a la hora de hacer *trading*, te saltas tus normas, cambias de idea constantemente, hay días que preparas las sesiones y otros días no, te la pasas improvisando porque no hay un plan, te enfadas, operas con angustia y frustración, te engañas no apuntando los *trades* perdedores, buscas excusas, insultas a todo lo que pasa por delante de ti, etc.

Como verás, con esa manera de actuar no honras a ninguno de tus VALORES, porque en tu *trading* no existen, y reflexionemos sobre por qué digo esto:

- Compromiso en tomarte en serio el *trading* no se ve.
- Organización no hay, porque careces de un plan y de normas claras.
- Respeto no existe porque al primero que se lo faltas es a ti mismo.
- Sinceridad es nula porque te autoengañas y no aceptas la realidad.
- Auténtico no eres porque utilizas diferentes máscaras para operar.
- Constancia ninguna porque te la pasas dando saltos y sin un rumbo claro.
- Optimismo nada de nada, porque operas con angustia, ira, miedos.

¿Te das cuenta de cómo influyen tus VALORES a la hora de hacer *trading*?

Por eso lo primero que hago cuando comienzo una tutoría o proceso de *psicotrading* con un cliente es empezar a detectar cuáles son sus VALORES, para luego pasar a revisar cuáles están completamente ausentes a la hora de hacer *trading*.

Por eso tomar conciencia de estos y reflexionar sobre cómo los estás honrando en tu vida a día de hoy es clave para construir tu presente y futuro mucho mejor.

### 3.6 TALENTOS O DONES

El talento es un elemento importantísimo que nos perdemos si no lo descubrimos o dejamos de potenciarlo. Es importante que conozcas esto, porque el beneficio que te aporta es vital si de verdad quieres trascender en esta vida.

Todas las personas tenemos talentos o dones dentro nuestro, algunos los tienen más potenciados que otros, pero estoy totalmente convencido de que todos tenemos algún don.

El gran problema está en que es más fácil decir que no lo tienes que esforzarte y trabajar en encontrarlo.

¡Como nos cuesta valorarnos!

Y esto viene por las creencias que llevamos dentro y los mensajes que provienen constantemente de la sociedad. Dicen que si te fijas en ti mismo, eres un egoísta, un narcisista, un soberbio, orgulloso, engreído y muchas cosas más. No debemos confundir manzanas con peras, es decir, potenciar tus talentos y valorarte es la mejor forma de creer en uno mismo y al mismo tiempo sirves de inspiración para quienes te rodean.

Cuando descubres tus dones o talentos, todo cobra sentido, porque establecerás los objetivos en base a tu destreza, talento o don (como quieras llamarlo); es un momento en el que te das cuenta de que eres útil para el mundo, y a partir de ahí podrás crear tu presente y futuro.

Por ejemplo, una persona que tiene el don de hacer algún deporte y se pone a trabajar delante de un ordenador doce horas al día, durante años repitiendo esta rutina, casi sin levantarse de lunes a sábados, está exterminando su don; el cual permanecerá ahí siempre pero si en algún momento lo quiere utilizar, necesitará despertarlo y entrenarlo.

Por eso es muy importante que te detengas a pensar y reflexionar en lo que se te da bien, lo que haces con soltura sin darte cuenta. Puede que debas dedicarle tiempo para despertarlo y ejecutarlo bien, pero ya verás que no te producirá ninguna actitud negativa o de rechazo al hacerlo.

En el momento en que una persona descubre su don y lo utiliza, el salto de calidad en su vida es brutal.

### 3.7 PASIONES

Otro gran elemento que conforma los CIMIENTOS es estar conectado con tus pasiones, porque practicar esto hace que disfrutes de la vida.

Descubrir tu pasión (o pasiones) y luego practicarla hace que estés conectado con lo que eres, porque hacer esa acción seguramente te permitirá honrar a tus valores, utilizarás alguno de tus dones y además te sentirás libre de sabotadores, estados de confort, actitudes negativas y sobre todo hará que te sientas muy útil.

La verdad es que a muchas personas les cuesta mucho encontrar una pasión, otros sin embargo tienen varias y lo que hacen para sacar un gran beneficio de ellas es en vez de decantarse por una, buscan de qué manera pueden combinar en una actividad sus pasiones.

Un buen ejercicio para descubrir alguna pasión tuya es remontarte a cuando eras niño y pensar ¿qué actividad te hacía perder la noción del tiempo?

Por citar ejemplos, para algunos es el deporte, para otros dibujar, cantar, bailar, imitar personas, jugar con muñecos a algo, armar cosas... hay muchas cosas que hacíamos y de las que nos olvidamos, pese a que nuestros padres nos llamaban para comer y nosotros seguíamos en lo nuestro.

Muchas personas van guardando en el olvido sus pasiones a medida que crecen por los caminos y las decisiones que van tomando, además de las circunstancias que les rodean.

Estas personas de manera inconsciente van olvidando sus pasiones para dar paso a las urgencias y prioridades del momento.

Cuando nos comportamos de esta manera, iniciamos un proceso peligroso de desconexión con nuestro SER.

Con el tiempo cuando entramos en alguna de las tantas crisis (momento para cambiar y mejorar) que nos regala la vida, suele surgir la pregunta "¿en qué soy bueno o qué me apasiona?"; la respuesta suele ser... algo vacío, y esto nos provoca un enorme malestar emocional.

Por eso insisto mucho en que cada persona descubra qué dones tiene y lo que le apasiona, porque tenerlo claro y elaborar un plan para practicarlo día a día aporta un enorme salto de calidad en la vida de cualquier ser humano.

### 3.8 VISIÓN DE VIDA

Si descubrir el tema de los valores en su día fue algo impresionante para mí, lo de la visión de vida fue algo ¡extraordinario!

Tener una visión de vida inspiradora hace que tu camino sea más “relajado” frente a lo inmediato y a las prisas que nos ponen nuestros saboteadores.

La visión tiene la gran virtud de protegernos frente a la ansiedad y el querer todo para ¡ahora!

Crear y elaborar un plan de acción para alcanzar una visión de vida hace que durante el camino nos sintamos seguros y tranquilos frente a los obstáculos, porque sabremos en todo momento hacia dónde queremos ir y que si hacemos las cosas en base a lo planeado, tarde o temprano lo conseguiremos.

Cuando tienes tu visión definida, vives el presente con sentido de futuro.

Recuerda que tu presente es consecuencia de las decisiones del pasado pero tu futuro será el resultado de tu presente, es decir, de lo que decidas hoy. Con lo cual si en tu día a día vas viviendo el presente tomando decisiones en base a tu visión de vida, en algún momento llegarás hacia tus sueños.

La visión de vida es un sueño al que le ponemos fecha de inicio y llegada, es crear un plan, el cual está constituido por varios pasos, y sumando todos ellos llegarás al destino deseado.

Un sueño sin acción es solo una ilusión, que al cabo del tiempo se desvanecerá como agua entre las manos. La vida es acción y movimiento, pero cuando a eso le añades un destino con una hoja de ruta, llegar... ¡llegarás seguro!

Tal vez ahora mismo te estarás preguntando, “¿cómo puedo imaginarme y construir una visión de vida?”.

Este gran ejercicio lo hago a través de una combinación de las técnicas de relajación y visualización, en el cual a través de preguntas voy conduciendo a la persona para que visualice lo que desea, sueña y quiere para ella, por ejemplo dentro de un marco de diez años.

Habitualmente una visión de vida está construida en base a los valores, pasiones, talentos y habilidades que has adquirido durante tu vida.

Una visión de vida debe ser para ti algo que te motive, inspire y te mantenga en movimiento. Necesita que por el camino aparezcan muchos

obstáculos que busquen el abandono de tus sueños, porque la visión es la que luchará en todo momento para que tu llama de la ilusión no se apague.

Una visión, sea cual sea, debe tener respuestas a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué quiero para mi vida?
2. ¿Cuándo?
3. ¿Cómo?
4. ¿Para qué?

La primera es desde la que se construye todo, qué es lo que quieres, deseas, sueñas, buscas, es decir, hacia qué destino vas a dirigirte.

También poner fecha o plazos a algo hace que nos movamos, dejemos de esperar y salgamos fuera a trepar lo más alto posible para alcanzar nuestros sueños. Es importante fijar un plazo, pero ten en cuenta que cuanto más difícil es el objetivo, su tiempo en conseguirlo aumentará.

Aprovecho para aclararte algo sobre los tiempos, estos no tienen que ser exactos, ya sabes que la vida es movimiento, con lo cual aparecen contratiempos que no podemos controlar.

Y otra cosa importante, no hay que volverse ansioso porque no lleguen las cosas o cuando te acercas a la fecha estipulada y ves que no llegas a tiempo. Mentalízate de esto porque estas dos situaciones suelen ocurrir habitualmente, así que calma y céntrate en seguir ejecutando tu plan.

Te pongo un ejemplo para ser más claro, si tú te pones un objetivo para dentro de cinco años, puede que lo alcances en ese tiempo, antes o después, pero lo importante es que lo hayas conseguido. El ponernos una fecha es para obligarnos a actuar y evitar relajamientos, algo muy común en nosotros.

La tercera respuesta es lo que buscan todos (pero con el menor esfuerzo), el cómo hacerlo, pues en base a lo que quieres, los recursos y talentos de que dispones, deberás elaborar un plan de acción para luego seguirlo al pie de la letra, de manera impecable y sin excusas, pero lo bueno de todo esto es que el "cómo" lo habrás creado tú y esto da mucha credibilidad.

Finalmente una pregunta fundamental, ¿para qué haces esto? La respuesta deberá actuar como un escudo protector en el momento en que aparezcan dudas, miedos, frustraciones, ansiedades, nervios, mensajes contradictorios, presión externa y de tussaboteadores.

Tener clara la respuesta a esta pregunta te hará fuerte y adquirirás seguridad en todo momento.

Aprender a construir visiones te hará subir el nivel y mirar las cosas desde un lugar privilegiado y con una amplia perspectiva de actuación.

También este ejercicio puedes aplicarlo a tu labor como *trader* independiente, visualizar cómo quieres verte en esta profesión dentro de 7 años, desde tu forma de operar hasta la manera en que actuarás frente a las pérdidas, ganancias, lectura del mercado, etc.

**Recuerda que la VISIÓN es poner en marcha un sueño o una ilusión**

### 3.9 MISIÓN DE VIDA

Este cimienta es uno de los más difíciles de descubrir, porque lleva tiempo y es necesario haber recorrido bastantes kilómetros de viaje interior, no se descubre rápidamente, pero sí que vale la pena llegar a él.

Recuerdo en mis comienzos como *coach* a un cliente que después de varios meses de trabajo, estábamos en una sesión que parecía no muy reveladora, y de pronto nos metimos a trabajar con la misión de vida, y sin esperarlo ninguno de los dos (algo habitual en una sesión de *coaching*), surgió como un *flash*, ¡su misión!, la cara del cliente marcó un contraste impresionante.

Primero la reacción fue como si tocase el cielo con las manos pero inmediatamente el pánico dominó su cara. Y ¿por qué esto último?, por la responsabilidad que requiere cumplir con tu misión en esta vida.

La misión de vida no es más que el porqué estamos en este mundo, está relacionada con la huella o el legado que quieres dejar, por qué te gustaría que te recordasen las personas que te conocen, te rodean o se relacionan contigo.

Esto es darle respuestas a: ¿qué les aportas?, ¿qué les transmites?, ¿de qué te servirá el *trading* para la huella que deseas dejar en tu vida?

Son preguntas a las que no dedicamos nada de tiempo para responder y reflexionar sobre las respuestas; la causa principal de por qué no las enfrentamos no es por la excusa recurrente de la mayoría, "que es por falta de tiempo", sino porque

¡Sí!, por miedo a que obtengamos respuestas que nos obliguen a salir de la zona cómoda o a hacer un giro radical en nuestras vidas, y ya sabes que esto de estirar los límites nos provoca molestias e incomodidad.

En mi caso personal me pasé años evitando esto, hasta que llegué a un punto en mi vida en el que tenía la sensación de dar vueltas y vueltas y más vueltas, encontrándome siempre en el mismo sitio.

Cuando llegué a esta pregunta y a su correspondiente respuesta, solo a partir de ahí cambió todo en mi vida.

Aunque debo decir que no es nada fácil comprometerse con tu misión de vida, ya que debes comenzar a decir "NO" a muchísimas cosas y personas, además de lidiar con tus sabotadores constantemente.

Todos estos elementos que he desarrollado hasta aquí son a lo que llamo LOS CIMIENTOS INTERNOS, son pilares que tenemos todas las personas en nuestra ESENCIA, que aportan plenitud, confianza en uno mismo y te hacen único.

Con lo cual ahora tu tarea será la de descubrirlos (si no lo has hecho todavía), deberás conectarte con ellos y si quieres dedicarte al *trading*, sería conveniente que trabajases en ellos para encajarlos con esta magnífica profesión.

Una vez hecho esto, habrás construido unos cimientos muy buenos de protección para aguantar, superar y aprender de los obstáculos que encontrarás en el camino.

Vivir desde lo que ERES y estar en sintonía con esto hará que resuenes en cada cosa que hagas, sintiéndote útil y un elemento inspirador para quienes quieres, te rodean y se relacionan contigo.

Pero con esto solo no alcanza, ahora debemos tratar los elementos que quieren anular nuestros cimientos, para que quedemos a su servicio.

### 3.10 AGENTES DESESTABILIZADORES

Ahora me dedicaré a profundizar sobre los agentes que atacan los cimientos internos y estos son: los sabotadores, las creencias limitantes, algunas emociones... y ¡Mr. Ego!

### 3.11 LOS SABOTEADORES

Los saboteadores te quieren como un amigo, eres alguien especial con el cual comparten momentos buenos y malos, quieren que confíes plenamente en ellos, se sienten a gusto, eres para ellos como un hermano en la vida, ellos quieren lo mejor para nosotros.

Por eso no quieren que hagas cosas nuevas ni que te expongas a sentirte frustrado cuando haces algo desconocido, porque hay un riesgo para ellos de que salga bien y superes límites, una situación que pone de los nervios a los saboteadores.

El saboteador busca protegerte, a través de su voz constante y pesada, cuyo mensaje siempre es de no avanzar, no explorar, no vivir situaciones nuevas, no experimentar, criticar a los demás, quejarse por todo.

Todo lo hace para que te quedes en la zona de confort y si es por él, te llevaría a una cueva oscura, aislado de todo y sin luz, así se quedaría muy tranquilo porque no harías nada diferente y ni te moverías.

A veces parece como si le tuviéramos en nuestro hombro y cada vez que buscas hacer algo diferente (por más pequeña que sea la acción a realizar), aparece de la nada y comienza a enviarte mensajes con una palabra predominante, que es NO.

Debo decirte que son muy hábiles, sus mensajes son bien manipuladores, porque te hacen creer que te están protegiendo y salvando de un golpe seguro que te darás si haces algo diferente en tu vida.

Ama enormemente todo lo conocido y detesta que estires tus límites, por eso lucha con todas sus fuerzas cuando vislumbra un posible cambio de paradigmas en tu vida. Ante estas situaciones suele utilizar todo tipo de armas para seducirte y luego vencerte.

Ya te aviso que al saboteador no se le puede desterrar ni erradicar, permanece contigo siempre, pero la buena noticia es que si le descubres, sabes cómo actúa y en qué momentos aparece, podrás aprender a gestionarlo y quitarle de la escena rápidamente, así de este modo podrás seguir adelante sin voces molestas y destructivas, aunque según él es tu amigo y quiere lo mejor para ti...

Un ejercicio muy recomendable para empezar a familiarizarte con tu saboteador es escribir una biografía sobre él, parece algo inútil cuando lo propongo pero las personas que lo hacen, al terminarla y leerla, descubren muchas cosas que

no tenían en cuenta, con lo cual comienzan a ser más conscientes de su presencia y mandatos.

¿Qué puedes incluir en esta biografía suya?, lo primero ponle un nombre y busca crear una imagen suya, es decir, darle forma. Si te sirve como ejemplo, el mío es como un *gremlin*, pequeñito, parece agradable pero... molesta y mucho.

Luego es importante que escribas su biografía, por ejemplo, en qué momentos aparece, cómo suele hacerlo, cuáles son sus mensajes y frases preferidas, en qué situaciones suele darte mucha batalla y guerra, qué busca cada vez que entra en escena.

También puedes incluir en su biografía, si te das cuenta de cuando aparece, pregúntate: ¿qué acciones haces para gestionarlo o neutralizarlo?

Esto que menciono es importantísimo si quieres comenzar a gestionar a tu saboteador, comenzar a darte cuenta de que está presente es un muy buen paso, pero aún más cuando pases a la acción desarticulando sus movimientos.

El ejercicio que te he propuesto es para que vayas aprendiendo poco a poco a gestionarlo. En primera instancia comienza a darte cuenta de que está presente y luego irás profundizando más, descubriendo los momentos en los que suele aparecer y los mensajes que utiliza hacia ti.

Recuerda que son muy hábiles y sobre todo manipuladores, buscarán muchas veces seducirte, diciéndote que no hagas algo porque si no estarás no honrando a tus valores, pero si analizas el mensaje seguramente te darás cuenta de que no es así, simplemente lo que quiere es seguir permaneciendo en tu zona de confort.

Tal vez te has preguntado mientras lees esto del saboteador, ¿cuál es la diferencia con la intuición?, de hecho es algo que me preguntan bastante a menudo.

La voz del saboteador es permanente, pareciera como si estuviera alojada en la oreja y siempre sus mensajes llevan el sello del NO para que te quedes quieto; además busca desmoralizarte a través de bajarte la autoestima y decirte que no eres capaz.

En cambio la intuición es algo que surge desde bien dentro, es como un chispazo que sale con una enorme fuerza en un momento determinado, cuyo mensaje es que hagas algo o bien que no actúes porque no es el momento apropiado, pero que te prepares para cuando veas otra oportunidad.

La intuición puede prevenirte de algo pero te invitará a que no te quedes quieto más adelante, además nunca te desvalorizará ni buscará bajarte la moral, porque viene desde tu interior, allí donde está alojado tu propio SER.

Es un muy buen ejercicio aprender a detectar este gran recurso que tienes llamado intuición. Comenzar a darte cuenta de ella te permitirá diferenciarla de la voz de tu sabotador.

Seguramente que tu sabotador alguna vez o muchas te ha visitado cuando hacías *trading*, con lo cual te pregunto: ¿cómo te comportas cuando está operando contigo?, ¿le dejas que te domine o haces algo para alejarlo...?

### 3.12 LAS CREENCIAS LIMITANTES

Es un elemento desestabilizador a tratar de manera contundente y constante si quieres subir de nivel en la vida.

A estas las tenemos todos, no se salva nadie, la clave está en detectarlas y reprogramarlas, esto es necesario cuando quieres incorporar un nuevo hábito a tu vida, pero te lo explico mejor.

Las creencias limitantes están alojadas en nuestro subconsciente, son mandatos creados desde nuestra etapa de crecimiento. Comenzamos a incorporarlas desde pequeños a través de los comentarios y enseñanzas de nuestros padres, amigos, tíos, primos, abuelos, maestros, profesores, etc., que por supuesto no lo hacen con mala intención.

Las creencias que nos limitan tienen como característica el ser ilógicas, no consistentes, no experimentales la mayoría de las veces, inflexibles y representan una enorme carga emocional.

Son como programas instalados en nuestra mente, para que te hagas una idea es como si tuviéramos un ordenador portátil del año 1995 con el sistema operativo Windows 95, y quisiéramos instalar hoy un programa que requiere como mínimo tener Windows XP, por supuesto nuestro sistema operativo nos dirá que no se puede cargar hasta que tengas la versión correspondiente.

Pues nuestra mente actúa de forma parecida al ordenador, si no reprogramas las creencias, te será muy difícil incorporar nuevos hábitos que te permitan subir de

Te doy algunos ejemplos de creencias limitantes:

1. "Para las matemáticas soy muy malo, ya me lo dijo mi tío cuando era pequeño..."
2. "Perder significa ser un incapaz, eso lo decía mi abuelo..."
3. "Si alguien no actúa como yo espero, me ha defraudado".
4. "No me gusta emprender un negocio porque a mi hermano le ha ido mal".
5. "En el trading no gano porque tengo mala suerte..."

Algunas seguramente te sonarán, las verás parecidas o te vendrán a la mente otras, lo importante es que captes su esencia.

El objetivo es claro, buscan que no actúes, bajándote la autoestima y el valor que tienes, pero a esto debemos sumarle que cuentan con un gran protector... ¡nuestro saboteador! Este se encargará de mantenerlas vivas y presentes cuando quieras hacer algo nuevo o diferente en tu vida, por eso es bueno aprender a detectarlas, para poder luego desactivarlas.

Si lees sus características y las incorporas a cualquiera de las creencias que he citado como ejemplos, te darás cuenta de que son así.

Imaginemos que tú tienes la creencia número cuatro, para empezar es "no experimental" porque jamás has emprendido nada, con lo cual no sabes qué resultado obtendrás. No tiene "consistencia" porque es algo puntual que le pasó a tu hermano, y además el hecho de tener los mismos padres no significa que vosotros seáis iguales.

Es ilógica porque a todo el mundo no le va mal cuando emprende algo, tenemos resultados demasiado dispares. Como verás es totalmente inflexible, ya ha dictado sentencia y no hay espacio al debate, "¡si a él le ha ido mal, a mí también!".

Con lo cual si cargas con este mandato durante años, constituye un auténtico lastre emocional sobre tus espaldas, por eso si no lo reprogramas te será muy difícil emprender algo en tu vida.

La mejor forma de comenzar a desestabilizarlas para luego reprogramarlas es hacer el ejercicio que acabo de hacer con el ejemplo de la creencia número cuatro, es decir, atacarla, indagarla, desmenuzarla, desenmascararla, la idea es dejarla bien expuesta: que su mandato está caducado y no tiene ningún fundamento que la apoye.

Otra forma de derribarlas por completo es experimentar lo que dicen y con los resultados en la mano se desvanecen, el único elemento que puede frenarte es que aparezca el miedo, pero ya hablaré de este en breve.

Si quieres subir de nivel en la vida y alcanzar tus objetivos, deberás tener la valentía de enfrentarlas para poder reprogramarlas, en caso contrario vivirás en el Windows 95...

### 3.13 LAS EMOCIONES

Otro elemento necesario de gestionar para no desestabilizarnos en la vida, en el *trading* o en lo que sea, son ¡las EMOCIONES!

¡Cuánto se habla de ellas!, sobre todo en el *trading*.

Vamos por partes, ¿existen emociones buenas y malas?

Desde mi punto de vista, creo fervientemente que las emociones no se clasifican en malas y buenas, están para sentirlas y expresarlas, lo importante es la ACTITUD que tomemos frente a ellas cuando se nos presentan, esta es la clave para aprender a gestionarlas.

Todos hablamos de que el miedo es una emoción muy mala, pues en los siguientes párrafos te mostraré que puede ser buena o no tanto, todo dependerá de la actitud que tomes frente a él.

Las emociones se manifiestan a través de un pensamiento, por eso es importantísimo, vital, imprescindible, necesario, fundamental, y no sé cómo ya decirlo, ¡que cuides tus pensamientos!

Cuanto más tóxicos y negativos sean, te surgirán más emociones que te llevarán a adoptar una actitud negativa frente a ellas. Por eso trabajar en tener una buena salud a nivel de pensamientos es garantía de que aparezcan actitudes proactivas y positivas.

Las emociones están ahí, las tenemos todos y no podemos dejar de vivirlas, reprimirlas no es una gran idea, sino todo lo contrario desde mi punto de vista, pero lo que sí es tarea nuestra al completo es aprender a detectarlas y gestionarlas para nuestro propio beneficio.

Con lo cual, tener pensamientos saludables es el primer paso para gestionar

También quiero aclararte algo que veo muy a menudo, teniendo en cuenta la situación social digamos a nivel mundial, donde en muchos países hay crisis (para mí de VALORES, lo económico es la máscara), existe una tendencia de que debemos pensar en positivo, colgar en las redes sociales fotos con frases de optimismo (soy uno de ellos) y además estar transmitiendo constantemente buena energía.

Esto que comento solamente sirve si lo que dices, expresas y transmites ¡lo sientes de verdad y lo practicas!, porque si no es autoengañarte.

Si no has entrenado tu mente para adoptar pensamientos positivos, si cuando se te presentan emociones no las sabes gestionar, si al estar solo estás todo el tiempo echándole la culpa a tu "mala suerte" y maldiciendo a los que tienen para ti "buena suerte", porque pongas una foto con una frase espectacular de optimismo en alguna red social, esto no te sirve en absoluto para ser positivo.

La clave está en que el optimismo surja de verdad desde tu interior y no hay otra receta mágica.

Volviendo al tema de las emociones, mencionaba antes lo importante que es la actitud a adoptar para poder beneficiarnos de ellas.

Ya que estoy hablando de emociones voy a comentar la más común de todas, el miedo. Esta es una emoción en principio muy mala para todos los seres humanos, ya que en nuestra mente hacemos de ella un verdadero monstruo gigante y depredador.

Pero gracias al miedo muchas veces alcanzamos el éxito.

Puede que después de leer lo que acabo de escribir te resulte una barbaridad, pero te lo explico.

Ante una situación en la que aparece el miedo, generado por un pensamiento, puedes adoptar dos actitudes frente a él, una es paralizarte, cayendo por esto en un estado altamente negativo o bien puedes ponerte en marcha a través de una actitud proactiva y optimista.

Imagina que vislumbres a corto plazo la necesidad de crear una empresa o cambiar de trabajo porque en el sitio en que te encuentras van a prescindir de tus servicios.

Ante esta situación aparece el miedo a perder el empleo y qué será de ti cuando llegue ese momento. Con lo cual comienzan los pensamientos, las dudas, etc.

Con lo cual debes decidir qué actitud tomar, adoptas una negativa, esto es, quejarte, hundirte, comenzar a buscar explicaciones, rogar que no te echen, hacerte

la víctima de cara a tu entorno, bajar tu autoestima, deprimirte, generar pensamientos tales como "si no sé hacer nada...".

Aunque tienes para elegir la otra opción, que es la de tomar una actitud proactiva, es decir, buscar alternativas.

Si eliges la segunda, lo primero que debes hacer es aceptar lo que viene y a partir de ahí trabajar en diferentes planes de acción para que cuando llegue el momento, no te agarre por sorpresa.

De hecho muchas personas cuando una situación de miedo se les presenta, adoptan una actitud de acción y al cabo del tiempo les ves que han logrado lo que querían.

Con esto quiero demostrarte que las emociones aparecen constantemente, pero nuestra la que elijas será la que nos lleve al hundimiento o a subir de nivel en la vida.

Recuerda que todas las personas tenemos miedo, hasta las más valientes, pero la clave es la actitud que adoptamos y luego tener la valentía para enfrentarlo.

El miedo surge a partir de un pensamiento y escenario mental que hemos creado, la mayoría de las veces inexistente, pero que como están alimentados por algunas creencias limitantes y por los sabotadores, hacen que tome una gran dimensión.

Pero en realidad es algo con lo que no sabemos qué ocurrirá, más que nada lo digo desde la perspectiva de cosas nuevas que queremos realizar. Por supuesto si te pones a sacarle fotos de muy cerca de veinte leones hambrientos, es lógico que tu mente diga que ni se te ocurra porque serás el banquete principal de ellos...

El miedo sirve para que nos pongamos alerta de algo, a partir de aquí la ACTITUD que se adopte será clave. ¿Cuántas veces te ha ocurrido que tenías miedo a algo y luego al hacerlo te has dicho "al final no era nada del otro mundo esto"? ¿muchas verdad?

El miedo es un problema grande cuando dejamos que los sabotadores tomen el mando de nosotros, porque buscan hundir nuestra autoestima a través de mensajes basados en creencias limitantes. Y si te dejas llevar por ellos, adoptarás una actitud negativa, pesimista, de víctima y hundimiento, obteniendo como resultado una enorme pérdida de confianza en ti mismo, algo fundamental para que no hagas nada.

... para enfrentar el miedo no dejarte seducir por los  
... las creencias

limitantes, que como he comentado, infunden miedo, desconfianza, inseguridad, entre otras cosas.

Ante lo comentado recién, vuelvo a hacer hincapié en la importancia de tener pensamientos saludables. A la mente se la entrena y se la debe cuidar permanentemente porque al menor descuido, tus sabotadores te la intoxican.

Por eso te recomiendo que grabes la siguiente frase en tu mente:

**“LO QUE PIENSAS ES LO QUE CREAS”**

Es así sin más, si pienso en negativo constantemente, crearé y atraeré cosas malas para mi vida, porque cuando vives con esa actitud no existe posibilidad de crear un espacio creativo positivo, no hay claridad y por supuesto la imaginación desaparece al completo.

Cuando vives en un estado donde la mente está en calma, centrada en el momento, afloran pensamientos claros, constructivos y positivos. Por eso hay que trabajar para alimentar la mente con hábitos de pensamientos saludables.

Un buen ejemplo de desintoxicar la mente es dejar de ver las noticias de los periódicos, televisión, portales de Internet, porque te saturan de información negativa, con lo cual la mente absorbe por más que tú digas no, esto intoxica y además satura.

Lo mismo ocurre si te encuentras en un entorno de personas llenas de negatividad, baja autoestima, envidiosas, frustradas y gobernadas por sus sabotadores, pues si estás con ellas muchos meses, te acabarán intoxicando por más que no quieras.

El cuerpo y la manera de hablar son un buen espejo para saber cómo estamos a nivel de pensamientos y de actitud frente a las emociones, esto te ayudará mucho si te pones en el papel de ser tu propio observador, ya que te permitirá descubrir muchas actitudes.

### **3.14 ESTRUCTURAS EMOCIONALES**

Puede que después de leer esto, te estés preguntando cómo puedes hacer frente a los pensamientos negativos.

Existe una herramienta que utilizo bastante y a la que llamo “Estructuras Emocionales”

### ¿Qué son las estructuras emocionales?

Son elementos creados por uno mismo, que sirven para contrarrestar actitudes negativas que tomas cuando aparecen ciertas emociones. Además nos sirven también para frenar ciertos pensamientos tóxicos y no dejar que estos nos avasallen.

Estas estructuras conviene tenerlas cerca nuestro, para utilizarlas rápidamente en los momentos en que los desestabilizadores atacan.

Si haces *trading* el mejor sitio para estas es en la mesa de trabajo, en las paredes, en estanterías, sitios donde con un movimiento de ojos ya estamos en contacto con ellas.

### ¿Cómo son las estructuras emocionales?

Las podemos crear de muy diferentes formas, te daré algunos ejemplos pero al final si decides usarlas, deberás construirlas tú. Las estructuras emocionales pueden ser fotos de familiares, personajes de películas, personas que admiras, imágenes de paisajes, eslóganes, frases inspiradoras, objetos o cualquier cosa que te dé energía o motivación.

Por darte un ejemplo, en mi mesa de trabajo tengo una figura de un águila, la cual me transmite estar focalizado y actuar con contundencia cuando me toca hacerlo.

Lo importante de las estructuras emocionales es que te conecten con tus VALORES-TALENTOS-PASIONES-VISIÓN de VIDA y MISIÓN.

Por eso a la hora de elegirlas, deberás tener claro el porqué de la elección, con qué te conecta, ya que en un momento donde los pensamientos negativos te gobiernan o la ansiedad te come, el ver alguna de tus estructuras puede ayudarte a que pares, reflexiones y dejes de lado ese estado que no te aporta nada beneficioso para tu vida.

Muchas personas ponen fotos en su mesa de trabajo de hijos, padres, la imagen de un logro que han obtenido, un hermoso paisaje que pueda inspirarles, la foto de su ciudad favorita, tres o cuatro frases muy motivadoras pegadas en la pared que miran de frente, otros optan por tener la miniatura de algún coche que les transmite motivación.

Los objetos ayudan mucho, porque se los puede tocar, moverlos, tenerlos cerca.

Fácilmente me viene ahora a la mente un cliente con el que hicimos una negociación extremadamente nerviosa

cuando su orden entraba al mercado, con lo cual necesitábamos buscar algo que le diera tranquilidad y calma ante todo.

Al principio probamos con la respiración cuando estuviera ya en el mercado, le funcionó un poco pero hacía falta algo más. Después de ir hablando y buscando alguna "estructura emocional" que le ayudara a tener calma en ese momento, la persona recordó que cuando escuchaba el nombre del "maestro Yoda" (mítico maestro *jedi* de la saga *Star Wars*), le venía a la cabeza la palabra PACIENCIA.

Con lo cual esta persona se hizo con una figura del maestro, y comenzó a tenerla en sus manos cada vez que ponía la orden y esta entraba al mercado.

Por supuesto que no aparecieron la paciencia y la calma en el primer segundo en que tomó con sus manos la estatuilla, olvídate de la magia con estas cosas, pero a medida que pasaban los días, lo que él buscaba poco a poco comenzó a aparecer. Al cabo de unas semanas, ese problema se minimizó completamente, para poder pasar así a trabajar otros temas.

Con este ejemplo lo que me interesaba transmitirte son algunas cosas, primero que al utilizar por primera vez una estructura emocional no se va a terminar el problema, ¡no hacen magia!

Segundo que las debes crear tú y puede que no encuentres las que son potentes para ti inmediatamente, así que calma. Pero lo que sí te aseguro es que una vez encontradas, si tomas el hábito de verlas, conectarte, visualizarlas, tocarlas y sentirlas, con el pasar de las semanas habrás metido en tu cabeza una herramienta poderosa que te permitirá estar conectado con tus valores y con las actitudes que quieres mejorar o adquirir.

De verdad que no me canso de recomendarlas a todos los que veo, porque a mí me ayudan mucho y a aquellos que las utilizan también, así que ya tienes una herramienta delante tuyo muy efectiva, pero tiene en contra que la debes descubrir tú mismo.

### 3.15 EL ESTRÉS

Otro agente desestabilizador muy destructivo es el estrés. Está muy presente en nuestra sociedad de hoy, digamos que visita y vive en la mayoría de los seres humanos, y todos sabemos que si no lo paramos, puede hacer auténticos destrozos con nuestros sueños y rendimiento cotidiano.

El estrés es una tensión provocada por situaciones agobiantes, que originan reacciones psicosomáticas o trastornos psicológicos a veces graves.

Reflexionando sobre esta definición, el estrés minimiza tus talentos y cuanto más alto sea más afectados se verán. También al querer buscar la perfección imposible de alcanzar atraemos este estado.

Además cuando el estrés nos domina, sacamos conclusiones apresuradas y sin consistencia, te distrae de tu foco, te hace ir a sitios que te alejan del camino y comienzas a dar vueltas sobre el mismo sitio, provocando un buen estancamiento.

Cuando el estrés te controla, solamente piensas en el resultado final, te hace olvidar el proceso y centrarte en hacer muy bien las cosas, y esta acción de apegarte al resultado hace que no disfrutes absolutamente nada del camino.

Las personas que viven en este estado hacen de los obstáculos pequeños, enormes monstruos gigantes que en la mayoría de los casos no superan el tamaño de una hormiga.

Con lo cual te darás cuenta de que el *trading* muchas veces nos lleva a este estado de estrés cuando no sabemos gestionar las emociones o la incertidumbre que genera el mercado.

Detectar cuándo padeces este estado y automáticamente dejar de operar en esos momentos es un enorme paso para gestionar tus emociones, porque de este modo estarás evitando que te controlen ellas a ti.

### 3.16 LAS EXPECTATIVAS

Para ir terminando con los “desestabilizadores”, ahora quiero centrarme en otro muy potente que son las expectativas.

Cuánto daño y tensión crean las expectativas, son auténticos motores de la montaña rusa emocional, nos pueden llevar en segundos arriba del todo y bajarnos en nada, con lo cual estos vaivenes hacen que la confianza en uno se tambalee constantemente.

Habitualmente las expectativas suelen ser altas, más bien diría muy altas, esto se acentúa más cuando tenemos una necesidad grande y a cualquier cosa que nos la pueda solventar nos aferramos como una salvación.

Como expliqué en la parte primera del libro, muchas personas se acercan al

con lo cual la expectativa creada es enorme pero al pasar el tiempo, se van dando cuenta de la dificultad de esto y de que todas las expectativas creadas se han hecho añicos.

A raíz de esto aparece nuevamente esa necesidad insatisfecha, la cual comienza a presionar, el estado de ánimo cae y vuelta a comenzar el círculo, es decir, a buscar algo nuevo que cree una nueva alta expectativa.

El problema que tiene el tener expectativas es que nos cuesta darles la justa medida, es decir, solemos poner una elevada intención en ellas, siempre se las piensa desde la puntuación casi más alta.

Por ejemplo si le pones a algo que no conoces una expectativa de nueve (en una escala de uno a diez) y luego a la hora de la verdad es un cinco, esa diferencia de cuatro puntos por debajo de lo que habías pensado te hará sentir mal, desilusionado y frustrado. En cambio si bajas tu nivel de expectativa o la dejas a cero, cuando ves que la realidad marca un cinco, para ti será más que fantástico, lo tomarás como algo muy bueno. Pero claro, para poner una expectativa a cero o darle su justa medida debes aprender a que si tienes una necesidad, esta no te domine y descontrola, porque de ser así, vivirás con expectativas altas sobre temas desconocidos.

Las expectativas se suelen depositar sobre lo externo, es decir, en todas aquellas cosas que no controlas, que no dependen de ti exclusivamente, y estas situaciones generan frustración e impotencia. Sobre todo esto ocurre en las personas que quieren controlar todo lo que les rodea, pero con la paradoja de que ignoran la importancia de controlarse a ellos mismos interiormente.

Debes convencerte y asimilar que lo único posible de controlar por ti es tu actitud, tu interior, es lo único que depende de ti. De todo lo que está fuera tuyo no tienes el control total, con lo cual debes aprender a aceptar que las cosas pueden presentarse de manera muy diferente a como te gustaría que fueran.

Con las expectativas solemos ser muy rígidos, se nos ha metido en la cabeza que deben darnos algo excelente y si no es así, nos enfadamos, frustramos, generamos ansiedad, broncas, nos ponemos de víctimas, etc.

**¡CUANTO MÁS ALTAS SON LAS EXPECTATIVAS, MÁS PELIGRO DE ESTRELLARTE HAY!**

Recuerda que el motor de hacerlas más altas proviene de una necesidad insatisfecha y de toda la frustración que genera esta, además todo esto alentado y agitado por Mr. Ego.

Hay que aprender a ser flexibles con ellas, a valorarlas en su justa medida y más cuando no controlas.

Cuando una persona se conoce interiormente, las expectativas altas desaparecen para dar paso a vivir los hechos sin juicios previos. Todo lo que se le presenta suele ser aceptado porque cuando tienes un alto desarrollo interior, lo principal que te preocupa es hacer muy bien lo que depende de ti y no pierdes el tiempo en querer controlar lo que no está a tu alcance.

Por esto te recomiendo que comiences a enfrentar las expectativas y a bajarlas de nivel, porque son auténticas desestabilizadoras emocionales, sobre todo para quienes buscan con el *trading* una solución rapidísima a sus necesidades económicas.

### 3.17 MR. EGO

Y el último desestabilizador que voy a presentarte es el jefe de todos ellos y es Mr. Ego. Seguramente te suena, él es el director de orquesta de todo esto, va indicando a cada uno qué debe hacer para que él se cubra de gloria y te domine en cada momento. A veces actúa él mismo y en otras ocasiones envía a los desestabilizadores que más le convengan.

Por cierto, debo decirte que a Mr. Ego lo tenemos todos, sí, ¡todos!, por lo cual cuando escuches a alguien que te diga que no lo tiene, te aconsejo que lo tomes como una presentación oficial de que su Mr. Ego tiene un fuerte poder sobre él.

A Mr. Ego no se le puede eliminar ni desterrar, pero sí puedes gestionarlo para minimizarlo, reducir su acción y poder, para que el que controle las situaciones seas tú y no él. Lo importante es que aprendas a detectarlo, a reconocerlo cuando entra en escena y apenas te hayas dado cuenta de ello, actúes minimizándolo lo máximo posible.

Algunas pistas para reconocerlo:

- Cuando discutes sobre temas de los que no te aportará nada tener razón o no.
- El compararte con los demás.
- Cuando todo el mundo quieres que te haga caso y te siga.
- Empecinarte en que el precio se gire y vaya para donde quieres que vaya.
- Cuando buscas excusas para todo.
- Que hay un complot en contra tuyo.

... "me equivoqué".

Tenerlo, lo tenemos todos, pero está en uno dejarle que se siga cubriéndose de gloria o minimizarlo para que puedas actuar desde tu autenticidad y ESENCIA.

### 3.18 LA AUTOGESTIÓN

Hasta aquí hemos visto a todos los “desestabilizadores” más comunes, y la pregunta es, ¿cómo les vencemos?

La mejor manera es mediante la AUTOGESTIÓN.

Imagino que estarás preguntándote cómo puedes autogestionarte. Pues muy fácil, utilizando todo lo que te he mencionado y explicado en esta parte III, pero para que lo tengas más presente y fresco en tu mente, te lo resumo a continuación.

Los mejores elementos para autogestionarte son:

- Los “CIMIENTOS” (valores, visión, misión, talentos, pasiones).
- El “Observador Interno”.
- Las “Estructuras Emocionales”.
- Definir objetivos y metas intermedias.
- Crear el hábito de la relajación-visualización.
- Dedicar diez minutos al día para REFLEXIONAR.
- Incorporar a tu vida la paciencia y la tolerancia al error.
- Tener muy clara la “biografía de tu saboteador”.
- Desmitificar tus creencias limitantes y reprogramarlas.
- Saber cuándo Mr. Ego aparece y habla por ti.
- Cuidar tus pensamientos, no dejar que se intoxiquen.
- Elaborar y poner en marcha un plan de acción.

Como verás tienes muchas herramientas para autogestionarte y he desarrollado cada una, además también te he propuesto una serie de ejercicios para que las puedas averiguar, descubrirlas y conectarte con ellas.

Si te interesa aprender a gestionarte en todo sentido, tienes con qué hacerlo, ahora dependerá de ti si quieres ponerte manos a la obra o no; puedes ahorrarte las excusas si decides no embarcarte en esto, al menos compórtate sinceramente y acepta que no te interesa autogestionarte, que es una decisión respetable, pero eso de

Tienes delante de ti muchas claves para hacerle frente a Mr. Ego y a los "desestabilizadores" pero dependerá de ti lo que quieres para tu vida y si realmente quieres convertirte en un *trader* consistente.

Por lo tanto, si has decidido no poner manos a la obra y abandonar la idea de autogestionarte eficazmente, pues te doy las gracias por tu tiempo y utiliza la siguiente opción:

### **EXIT** (aunque puedes volver cuando quieras)

Ahora bien, si has decidido seguir adelante, hacer un viaje interior, trabajar en ti mismo, hacer frente a los "desestabilizadores", trabajar y trabajar para superar tus propios límites, esclarecer tu camino, descubrir hacia dónde quieres llegar como persona y *trader*, te invito a que pases a la parte final del libro.

En esta cuarta y última parte trataremos un punto elemental cuando se busca alcanzar cualquier objetivo que te propongas, y es elaborar un plan de acción, en nuestro caso será un PLAN de *trading*. Con lo cual te daré las claves y aspectos necesarios que debe contener, para que puedas elaborarlo a tu medida y gusto personal.

Así que no perdamos más tiempo y vamos a ello.

# 4

## ESTO ES UNA PROFESIÓN, ¡NO UN JUEGO DE AZAR!

### 4.1 BUSCANDO EL SANTO GRIAL

Has llegado a la última parte del libro, lo cual es una buena señal, se nota que te interesa el tema y espero que el capítulo anterior te haya ayudado a realizar el viaje interior que todos necesitamos para trascender en la vida.

También imagino que ya te has dado cuenta de que el *trading* no se trata en absoluto de un juego de azar, ni es la lotería u otras cosas relacionadas con la fortuna. Esta actividad se trata de trabajar mucho para alcanzar tus objetivos, por eso aquel que no cambia su mentalidad, sus creencias y no se dedica a esto como un profesional, será prácticamente imposible que pueda vivir del *trading*.

En esta parte del libro mi intención es que puedas anclar dentro de tu mente la importancia de tratar el *trading* como una profesión, con lo cual trabajaremos en la construcción de un completo plan de *trading*, que abarcará varios aspectos, no solamente dónde entrar y poner un *stop*.

Como he repetido varias veces en el libro, el *trading* debes tomarlo como una profesión porque si no en poco tiempo estarás fuera del juego y casi con seguridad con tu cuenta muy dañada.

Esto es una profesión muy exigente, porque aquí debes quitarte varias creencias internas, convivir con el error, el fallo, la incertidumbre, las probabilidades, hacer bien las cosas y perder igual, gestionar a Mr. Ego en todo momento y sobre todo aprender a perder dinero, algo que no nos enseñan en ninguna universidad.

Por eso hay que prepararse bien, como lo hacen los grandes, esos que admiramos sean deportistas, actores, empresarios, escritores, etc. Estas personas han dedicado muchísimas horas para llegar a la cima y luego otras muchas más para mantenerse, por eso me suena tan raro cuando escucho todas esas creencias que tenemos en la cabeza sobre el mundo financiero y mucho más sobre la profesión de *trader* independiente.

Con lo cual ser un *trader* independiente consistente lleva tiempo y cuando hablo de esto, me refiero a años, no se alcanza la consistencia en poco tiempo, salvo muy pequeñas excepciones. Debes tomarte el camino como una carrera universitaria, con muchas horas de dedicación, estudio de aspectos técnicos y PERSONALES, muchas pruebas y elaborar tus propios "exámenes".

El proceso de aprendizaje de esta profesión, a diferencia de la universidad, es que en esta última si haces bien los exámenes apruebas, aquí muchas veces operas correctamente y terminas perdiendo, con lo cual será necesario tener una importante gestión mental, para no desesperarte y tirar todo por la borda.

Así que como verás hay un trabajo doble, adquirir conocimientos sobre el mercado para operar, creando tus propias estrategias y además aprender a convivir con Mr. Ego.

Para alcanzar la consistencia tan añorada por todo *trader* será necesario aplicar mucho esfuerzo, dedicar tiempo, desarrollar la paciencia (me cansan aquellos que la nombran constantemente y en segundos se les esfuma) y sobre todo estar comprometido.

Y cuando hablo de compromiso me refiero a tomárselo como una prioridad, es decir, comportarte como un martillo, sin excusas ni lamentos, teniendo una actitud constante.

Está claro que todo esto no es fácil de alcanzar, ¡por supuesto que no!, porque el premio final es muy grande, por eso cuesta tanto y miles de aspirantes se quedan en el camino. Para mí es una profesión fabulosa cuando te gusta (como a mí), con lo cual para llegar a los objetivos se necesita mucho esfuerzo y todo de uno mismo.

Si esto fuese fácil, sencillo y rápido, todos serían *traders*, se acabarían la mayoría de oficios, pero como esto no es así, es lógico que todos no puedan ser *traders* y muchos se queden fuera del camino en el inicio.

Como es difícil y gratificante al mismo tiempo, existen varias etapas que son como filtros para que vayan avanzando los que están convencidos y comprometidos

con esta profesión, además el mercado tiene sus métodos para ir eliminando a aquellos que no cambian sus creencias limitantes sobre el *trading*.

Scanned by CamScanner

© RA-MA

Entonces si quieres vivir del *trading* deberás tomártelo muy en serio, es decir, como una de tus prioridades principales.

Puede que estés pensando sobre este último párrafo que lo puedes combinar con tu trabajo actual y otras actividades. Claro que estás en lo cierto, pero llegará un momento en que si quieres subir el nivel en esto, deberás decantarte por algunas de tus prioridades, porque si quieres vivir del *trading*, deberás dedicar tiempo no solamente para operar, sino para gestionar todos los aspectos que envuelven al *trading*.

Suponiendo que has decidido tomarte el *trading* como una profesión, pasamos a la siguiente fase, que es:

### ENCONTRAR EL SANTO GRIAL

¡Al fin aparece lo que tanto buscabas!

## 4.2 EL PLAN DE TRADING

El Santo Grial en el *trading* no es ni más ni menos que TU PROPIO PLAN de *trading*. Sí, no hay más, lo deberás crear tú solo y una vez terminado, comprometerte a cumplirlo de forma disciplinada y sin excusas.

El PLAN de *trading* será tu “brújula” que te guiará día a día y permitirá que vuelvas al camino cuando te alejes del mismo, será tu faro en medio de la tormenta, en síntesis, ¡lo será todo!

Por eso si estás en la etapa de encontrar el Santo Grial, deja de buscarlo ya, no pierdas más el tiempo y canaliza toda esa energía en crearlo tú mismo, porque si te centras en lo que sabes y eres, podrás crear algo muy potente.

Un PLAN de *trading* te ayudará a tener tus normas operativas, emocionales y monetarias bien claras, detalladas y sin confusiones, no habrá excusas porque allí tendrás todo lo necesario para operar y poco a poco ir logrando la consistencia que desees.

Es muy importante prepararse bien porque debes mentalizarte de que cuando una orden tuya está en el mercado, estás compitiendo con los mejores, enfrentas a los números uno del *trading*, con lo cual debes estar funcionando a tope.

Un PLAN de *trading* aporta claridad en los momentos oscuros, espanta fantasmas internos, inseguridades, miedos, es como una muleta que nos permite avanzar durante el camino.

Por eso es muy importante y vital que lo elabores tú mismo, porque esto te hará creer en lo que has hecho y te aportará más confianza. No caigas en la tentación de copiarlo o imitar a tu maestro, porque seguramente no te irá bien. Puedes sacar ideas de compañeros de *trading* o formadores, pero tarde o temprano deberás crear el tuyo, porque como ya verás más adelante deberás poner cosas que conoces solamente tú.

Muchos me preguntan si un PLAN de *trading* puede modificarse, a lo que respondo: ¡por supuesto!

La vida es movimiento, los mercados se mueven cada día y tú como *trader* evolucionas, con lo cual es lógico ir haciendo modificaciones pero la esencia del plan no suele cambiarse, tu estilo, tu carisma y filosofía son las mismas, aunque cambies o adoptes nuevos modos.

Y esto es así, para evitar que ante una mala racha (que hay muchas) no pierdas los nervios y modifiques todo, porque esto último lo único que lograría es desestabilizarte y envolverte en un clima de confusión e inseguridades.

Un PLAN de *trading* es tu plan de negocio, porque si vas a dedicarte a esta profesión debes actuar como un profesional, ya que vas a competir contra los mejores del mundo desde el primer día, con lo cual si no tienes unas estrategias, unos patrones operativos, no conoces tus puntos fuertes y las debilidades que tienes, pues... ¡preparate para quedarte fuera del juego muy pronto!

Y todo esto deberás crearlo, plasmarlo en papel y luego cumplirlo disciplinadamente con contundencia y eficacia.

## 4.3 COMPONENTES DE UN PLAN DE TRADING

---

A partir de ahora me voy a centrar en los aspectos que a mi entender debe tener un plan de *trading* completo, motivador e inspirador para que te lleve a tu consistencia.

El PLAN de *trading* (según mi punto de vista, insisto) está compuesto por tres elementos clave y dos secundarios, pero los cinco son necesarios.

Estos cinco son:

1. Patrones operativos
2. Gestión monetaria
3. Aspectos emocionales
4. Dedicación

Los tres primeros me parecen elementales, no me interesa el debate de cuál de los tres es el más importante, de verdad no pierdo el tiempo en eso, podría decirte que por mi profesión de *coach* debería decantarme por todo lo que esté vinculado a las emociones y desarrollo interior, pero eso sería vender humo, porque sin un sistema operativo convincente y conocimiento del mercado, por más gestión emocional que domines, no vas a ninguna parte.

Lo mismo puedes conocer el mercado, sus movimientos, tener una fantástica gestión emocional y preparación para la sesión, pero careces de una manera eficaz de gestionar tu cuenta o bien dispones de poco capital, con lo cual tu operativa no podrá llevarte a realizar grandes cosas.

Igualmente si careces de una gestión emocional, puedes tener un conocimiento perfecto del mercado, mucho dinero en la cuenta pero a la hora de ejecutar todo esto no sabes dominar tus emociones, no te servirá lo anterior de nada.

Por esto que comento no me interesa el debate, es necesario dominar las tres cosas; lo que sí está claro es que cada persona es mejor en una y puede costarle más otra, pero eso es algo lógico porque todos somos diferentes y necesitamos encontrar nuestra propia fórmula.

Luego el cuarto y quinto elementos son importantes pero tal vez no tan vitales como los tres primeros, pero necesarios ya que si con el tiempo no los practicas, tendrás que afrontar algunas consecuencias negativas para tu desarrollo como *trader*.

Insisto en que desde mi punto de vista y experiencia, se deben dominar los cinco aspectos si queremos actuar y operar como profesionales.

Ahora voy a desarrollar cada uno de ellos, la idea es facilitarte todas las claves necesarias para crear tu propio plan, por eso toma lo que más te guste y te convenza de lo que expongo, no tengo la verdad absoluta de nada, pero sé que puedo aportarte algunas cosas que a muchas personas y a mí nos han servido.

**¡Allá vamos!**

### 4.3.1 Patrones operativos

Denomino patrones operativos a las distintas señales repetitivas que nos marca el precio para entrar al mercado y para salir.

También aquí incluyo la *graficación*, los marcos temporales en los que operas tus estrategias, que se refiere a la operativa en sí.

Habitualmente todos los que nos iniciamos en esto aprendemos un sistema y una forma de operar de un formador determinado. Comenzamos a practicarlo, casi siempre en simulado y luego de un tiempo si las cosas no van bien, vamos a buscar otro modelo.

Esta rueda hay algunos que la habitan demasiado tiempo, otros medianamente y un pequeño grupo muy poco.

La clave está aquí, en pararte a hacer un inventario de todos los sistemas, fórmulas para operar que sabes, conocimientos técnicos, libros, cursos, vídeos, blogs, periódicos, gurús... Todo esto ya lo tienes en tu cabeza con lo cual debes hacer la dura y pesada tarea de filtrarlo todo.

Con lo cual deberás elegir qué manera o métodos de operar van con tu estilo de persona y emociones, porque a esta altura del libro, ya te vas conociendo en base a lo leído en la parte III, así que ha llegado el momento de quedarte con los tipos de entradas al mercado que más te gustan.

A mí me da igual qué patrones operativos utilices (yo tengo los míos), ya sea por cruce de medias, roturas de niveles operativos, en cincuenta por ciento del retroceso FIBO, en el corte del ABC de las ondas de Elliot, en contratendencia, en un solo sentido (largo o corto), siguiendo la directriz...

Esto lo tienes que definir tú mismo, pero lo más perezoso viene ahora. Una vez elegidos tus dos o tres maneras de entrar al mercado porque se adecúan a lo que eres, tienes que testearlas.

¿De qué manera haces esto?, muy simple, coges los gráficos de los últimos tres meses o cuatro en la dimensión que operas habitualmente y comienzas a mirar cómo se comportan esos tipos de entradas que has elegido.

Luego de convencerte de que funcionan, las puedes probar unos días en simulado para tomarlas con confianza y si te funcionan, no sufres, ni sudas, es decir, te dedicas a hacer lo que tienes que realizar, entonces ya te lanzas a aplicarlas en real.

Mientras sigas buscando la entrada perfecta, el sistema genial o los patrones operativos extraordinarios, ya te digo que no podrás dedicarte al *trading*, digan lo que digan; si no te arremangas detectando y testeando tus entradas, darás mil vueltas sobre el mismo lugar mucho tiempo, hasta desmoralizarte y finalmente abandonarlo.

Este, para mí, es un trabajo muy pero muy bueno, cuando me tocó hacerlo marcó un antes y después en mi *trading*, me ayudó mucho tener a mi lado a un gran amigo-trader como Manuel Cañabate para hacerlo y por supuesto a mi maestro Paco Gómez, el cual me enseñó...

Este trabajo fue clave porque me obligó a filtrar conocimientos, elegir tipos de entradas en base a mi estilo de persona y sobre todo el ejercicio de testearlas, porque hace que las vayas anclando en la cabeza. Luego ya vendrá el tema de ejecutarlas en real pero cuando comienzas a confiar en ellas, tarde o temprano las harás.

Tener claro en qué momentos debes entrar al mercado por las señales en las que tú confías es un gran arma para ahuyentar a Mr. Ego y a sus secuaces.

Por eso tómate este trabajo y verás como tu mente comenzará a fluir, estarás más relajado a la hora de operar, esperando el momento oportuno en donde aparezca ese patrón y entres ahí al mercado. Esto te evitará querer entrarle a todo lo que se medio mueve, verás el cambio de calidad que tendrá tu *trading*.

Otro tema importante a definir será el espacio temporal a elegir, esto también depende de si operas en *swing*, *intradía* y dentro de esto en un minuto, cinco, *ticks*, porque las estrategias cambian.

En dos minutos, uno o *ticks*, todo es rápido, hay mucho ruido en las velas, debes tener la mente clara y ser rápido, hay momentos donde una distracción te hace perder una entrada muy buena o te supone un *stop*. No todas las personas están preparadas para estas dimensiones, conozco a muchos *traders* que comienzan operando en gráficos de un minuto y después de algún tiempo acaban en treinta o sesenta minutos; tal vez en estas dimensiones cambian los *stops* pero la esencia de sus patrones operativos no.

Busca tu dimensión adecuada, a mí me gusta operar en dos minutos e ir mirando los gráficos de cinco y quince minutos, pero para la preparación de la sesión, comienzo mirando el gráfico diario y voy bajando hasta llegar al de dos; pero cada uno debe buscar su punto.

También debes preparar la sesión en términos operativos y cuando hablo de esto me refiero a detectar las zonas importantes del precio, sus niveles operativos, tendencias, directrices, posibles desplazamientos, estrategias para largos, cortos, contratendencias, rebotes, FIBO, divergencias, etc.

Es muy importante que crees unos ciertos hábitos para preparar la sesión en términos operativos. También es muy recomendable que tengas a la vista algunos puntos clave para seguir la sesión sin distraerte, para que te mantengan concentrado. Finalmente, es conveniente que tengas algunas pautas para revisar tu operativa al final de la misma.

Te voy a dar un ejemplo de esto que acabo de explicar. Imagina que te pones a hacer una serie de pautas a cumplir que son

le doy un ejemplo de cómo preparar la sesión una hora antes, y has creado una sesión de las siguientes:

Scanned by CamScanner

- Trazar soportes y resistencias.
- Zonas donde el precio fue rechazado.
- Cuál es la tendencia principal, la de los últimos siete días, la de *intradía*...
- Trazar directrices.
- Establecer estrategias en base a tus patrones operativos para entrar al mercado.

Esto es una pequeña idea que te doy, en mi caso las suelo utilizar para preparar la sesión operativa.

También como nos pasa a muchos, hay días en los que mientras estamos operando nos distraemos y cuando toca disparar, no estás atento, la oportunidad se te escapa, comienza la furia y la necesidad de entrar en cualquier sitio sin ver las señales claras que sabemos operar.

Con lo cual para evitar esto, puedes ponerte algunas pautas durante la sesión, algunas por ejemplo te las detallo a continuación:

- Ver qué está haciendo el precio, sobre qué zonas se está moviendo.
- ¿Qué recorrido ha hecho desde que ha comenzado la sesión?
- En qué rango operativo se encuentra.
- ¿Qué ha hecho en las zonas clave?
- ¿Cómo están actuando los soportes y resistencias?
- ¿Ha hecho máximos o mínimos en la sesión?

También es altamente importante que definas tus patrones en base a en qué momentos debes aplicarlos:

- ¿Operas en las noticias macro o dejas que salgan y luego esperas la oportunidad?
- En laterales qué haces, ¿los operas o esperas que rompan?
- ¿Qué rango operativo necesitas para operar?
- ¿Vas con la tendencia o buscas operar en los rebotes con la contratendencia?
- ¿Cuántos contratos o lotes vas a operar? (sobre esto es bueno hacerlo en base a tu capital, lo ideal es operar con un lote de

...tu capital, lo ideal sería comenzar con un contrato o lote, de manera que una vez cojas confianza puedas subir la cantidad).

Scanned by CamScanner

ESTO ES UNA PROFESIÓN, ¡NO UN JUEGO DE AZAR! 127

- ▼ ¿Qué patrones de salida utilizas?, es decir, vas a un objetivo fijo o te sales cuando el mercado te saca, ya sea por el *stop loss* o porque vas moviendo el *stop* hasta que te saca.

Todo esto lo debes definir tú solito, nadie más, porque imitar a alguien no te hará crecer y confiar en tu *trading*, además cuando estas acciones las pongas en práctica y se conviertan en hábitos, habrás dado un paso de gigante, porque cumplirlas de manera disciplinada a diario te llevará muy lejos en este camino.

Finalmente, acostúmbrate a llevar un registro de todas tus operaciones, es decir, horarios de entradas, salidas, precios y resultados. También ponle nombre a tus tipos de entradas y puntúalas del 1 al 5, para que luego al cabo de un mes veas qué calidad tienen.

Te pongo una imagen de cómo es mi plantilla:

Mercado	Fecha	Día	Hora E.	Contrato	Precio	Hora S.	Precio	Puntos	Comisión	Neto USD	Calidad entrada
Mini SP	30-06-15	Martes	15:44	1C	2062.25	16:04	2056.25	6	4.04	295.96	4
Mini SP	30-06-15	Martes	17:28	1C	2054.25	17:46	2055.75	1.50	4.04	79.02	2
		Total día						4.50		216.94	

### 4.3.2 Gestión monetaria

Este apartado también tiene una vital importancia, porque la vida del *trader* depende de su capital, ya que esto es lo que nos permite operar, es la gasolina del coche, sin esto no podemos aspirar a vivir del *trading*, por eso ¡hay que cuidarlo como agua en el desierto!

He visto a muchos *traders* comerse la cuenta por falta de reglas claras y sobre todo por no gestionar sus emociones, actitudes y no reprogramar su mente (esto lo veremos luego).

El enceguese con querer recuperar lo perdido, pese a que esa suma de dinero estaba permitida en tu gestión monetaria, es una de las grandes amenazas para tu cuenta.

Cuando aparecen los sentimientos de revancha, ira, frustración y ganas de ir a por lo perdido, debes frenarlos, sí o sí.

Libros sobre este tema de gestión monetaria hay muchos y muy buenos, (recomiendo su lectura), pero te

daré algunas claves para que comiences a pensar en el tema para volcarlo en tu plan de *trading*.

Lo primero y principal es saber con qué cantidad de dinero vas a contar, pero es importante que tengas en cuenta que si vas a operar en real, debes olvidarte de esta suma de dinero, es decir, si precisas utilizarla en unos meses te recomiendo que no operes.

Es sumamente difícil hacer *trading* cuando en unos meses necesitas una parte de ese capital. Con lo cual, el dinero que asignes para hacer *trading* será para esto, asumiendo que puedes ganar más, perder un porcentaje o todo el capital inicial.

Una vez que hayas definido tu cifra a ingresar en tu cuenta, deberás elegir un mercado acorde a tu capital y un bróker que transmita credibilidad (los hay muy buenos y muchos que dejan bastante que desear). Te recomiendo sobre esto último que investigues y averigües porque luego vienen sorpresas desagradables.

Elegir el mercado o producto adecuado en base a tu perfil de *trader* y capital disponible es elemental, porque puede ahorrarte varios disgustos y dolores emocionales, con lo cual debes ponerte con esto antes de empezar a simular en el mercado que utiliza habitualmente tu formador.

Esto último que comento es un error habitual que cometemos la mayoría, aprendemos un sistema que nos enseñan en un mercado determinado y ya nos quedamos ahí, sin mirar lo que se necesita monetariamente para operar.

¿Y por qué hay que tener en cuenta esto?, para que tu capital no esté expuesto, es decir, que pueda aguantar los *stops* y estos no te afecten emocionalmente.

Por ejemplo si operas en futuro del DAX alemán, el *tick* son 25 €; supongamos que tienes una cuenta de 10.000 €, los *stops* son de 15 puntos aproximadamente, con lo cual cuando salte uno serán 375 € en la cuenta; si en un día te ejecutan tres, habrás perdido 1.125 €, ¡más del 10% de tu cuenta!, es demasiado para tu capital.

Ante esto deberás buscar mercados que tengan menos apalancamiento y *stops* técnicos de menos puntos, para que esto cuadre con tu capital, y además tu parte emocional acepte las pérdidas en cada operación.

Ahora está de moda el tema de los CFD que te permiten operar con muchos menos contratos y lotes, esto viene de cara a tu capital pero también debes tener en cuenta los *spreads* que cobra el bróker, porque muchas veces ni compensa.

Saber en qué mercado vas a operar cuando des el salto a real es algo que debes hacer, ya sea cuando estés en simulación o cuando estés en real.

él, aprendes sus movimientos, tiempos, figuras, recorridos y sabes ver cómo ajustar correctamente los *stops*.

Por ejemplo muchos nos hemos formado en el futuro del Mini SP500 y luego en real te das cuenta de que con una cuenta de 10.000 dólares es muy difícil lograr buenos resultados con un contrato si eres un *trader* novel. Con lo cual una buena opción podrían ser los otros dos futuros, el Mini Nasdaq (25 USD el punto) o el Mini Dow (5 USD el punto), suelen hacer movimientos parecidos al Mini SP, tienen volumen y además tienen menos apalancamiento.

Con esto evitas que cuando salte un *stop*, tu cuenta y tú no sufráis, además podrás seguir operando sin la preocupación de perder todo el dinero si gestionas bien tu capital.

Insisto mucho en esto de que preserves tu cuenta, tal vez estos dos futuros americanos no te den las ganancias que ofrecen los del Mini SP, el DAX o el petróleo por ejemplo, pero hay otros que te aportarán experiencia, confianza y disciplina, aunque ganes menos pero tu capital podrá soportar las posibles pérdidas en tus inicios, y te aseguro que esto es un gran paso adelante si quieres vivir del *trading*.

Ya he comentado varias veces lo de aprender a convivir con las pérdidas, es algo inevitable y cotidiano en este negocio, pero la clave está en reducirlas al máximo.

Además de lo que vengo comentando sobre la gestión monetaria, esta debe ir acompañada de una planificación financiera por tu parte.

Y para esto debes saber cuánto tiempo tendrás recursos suficientes hasta que vivas del *trading*, porque en este aspecto han patinado potenciales grandes *traders*.

He visto a personas con grandes condiciones y un buen *psicotrading*, pero que por no disponer de recursos extra al *trading* o no tener un "colchón" para asumir los gastos diarios sin generar ingresos durante unos años hasta generar beneficios en su operativa, tuvieron que dejarlo porque necesitaron tocar para vivir el capital que tenían asignado para operar, siendo personas muy aptas para esta profesión.

No sé si podrán volver o no a este mundo y si conseguirán vivir del *trading* en un futuro, pero me parece importante que tengas en cuenta esto, para que no seas sorprendido por esta situación en un futuro.

...cuando comenzamos en real, necesitamos un

Partimos de la base de que cuando con  
largo tiempo hasta adaptarnos, con lo cual minimizar pérdidas hasta llegar a  
poco será el gran objetivo.

Scanned by CamScanner

Pero si a esto que ya cuesta al principio, le añades la presión de la necesidad de ganar dinero a diario o debes utilizar parte del capital para pagar tus necesidades, tendrás un enorme factor de presión que no te permitirá operar con fluidez y si quieres vivir del *trading*, es necesario tener mucha claridad y limpieza emocional.

Si buscas ganar dinero desde el comienzo para pagar tus necesidades, tu cuenta sufrirá mucho y en poco tiempo disminuirá mucho, salvo que emocionalmente seas un gran gestor y no tengas nada de apego al resultado, entonces puede que puedas ganar algo en poco tiempo para pagar los gastos, aunque este tipo de *traders* componen la gran minoría entre decenas de miles.

Otro punto en la gestión monetaria será la cantidad de contratos o lotes que pondrás en cada posición, algo que dependerá de tu capital y experiencia.

Se dice que en cada entrada que haces debes arriesgar como máximo el 2% de tu capital, por ejemplo si tienes una cuenta de 20.000 USD podrías perder en una operación 400 USD, con lo cual si operas en el futuro del Mini SP te podrías animar a operar con dos o tres contratos (como algunos *traders* que conozco), ya que con este porcentaje de riesgo está permitido. Pero esto no es para nada recomendable desde mi punto de vista y de quien lo he escuchado cientos de veces, que es Paco Gómez.

Lo recomendable es que comiences a operar con un contrato y vayas logrando una regularidad positiva en tus entradas y salidas. En esta etapa no importa si ganas mucho, lo verdaderamente importante es conseguir una estabilidad emocional, operativa y tener una dinámica positiva en tu *trading*, no es momento para pensar en los miles de euros o dólares que desees ganar.

Hay personas que en sus primeros cinco días en real ganaron mucho más dinero de lo que imaginaban. Ante esto, a la siguiente se vinieron arriba y se animaron a operar con dos contratos. Pero su racha ganadora se detuvo y saltaron sus tres *stops*, con lo cual ya estamos hablando de que ese día perdieron 600 USD.

Al día siguiente volvieron a hacer lo mismo y finalizaron el día con pérdidas de 500 USD. Con lo sucedido estos dos días de operar con dos contratos y los resultados negativos obtenidos, emocionalmente comienzan los fantasmas, las dudas, miedos e inseguridades en la operativa.

Por esto recomiendo de manera insistente y hasta el cansancio que un *trader* independiente novel debe subir la cantidad de contratos en real, cuando se ha demostrado a sí mismo que se ha ganado ese derecho.

Cuando hayas superado parte de los obstáculos que aparecen en real, los cuales he mencionado en la parte II del libro y además lleves como mínimo tres meses consecutivos con una media aceptable de puntos para ti.

Por ejemplo si hablamos del Mini SP500, si en tres meses tienes una media de 15 puntos mensuales operando con un contrato, es porque estás haciendo muy bien las cosas.

Si haces lo que comento en el párrafo anterior, desde mi punto de vista (y desde el de algunos que saben mucho más que yo), te habrás ganado el derecho a operar con dos contratos, siempre y cuando te parezca oportuno subir la apuesta, porque si desde la perspectiva emocional añadir un contrato más te genera ciertos pánicos, dudas o te costará aceptar un *stop* de pérdida mayor, lo mejor será que te quedes como estás.

Recuerda que en el *trading* NO HAY PRISA NINGUNA.

Otras personas, para subir la apuesta se ponen un objetivo de dinero a ganar y a partir de ahí añaden uno más.

Conozco a varios *traders* que por cada 8.000 USD que incrementan su capital, suben a un contrato más del que ya operaban. Con lo cual eso de operar con tres contratos porque tienes 30.000 USD en tu cuenta y estás dando tus primeros pasos en real, me parece poner en riesgo tu cuenta tontamente.

Y si necesitas el dinero del *trading* para vivir ya, mejor opera con una cuenta de 15.000 USD y los otros 15.000 utilízalos para vivir, así tienes un tiempo de adaptación para operar con tranquilidad, buscando regularidad con 1 contrato.

El peor desestabilizador emocional que hay en esta profesión son las prisas, porque esto acarrea sensaciones tales como ansiedad, inestabilidad, ambición desmesurada, miedos, dudas, iras, frustraciones y cuando esto se plasma en actos, el principal damnificado será tu cuenta.

También es muy recomendable cada cierto tiempo retirar beneficios, crear unas normas para esto es necesario.

Esto que comento supone una doble ayuda, por una parte el hacer una transferencia desde tu cuenta del bróker a la tuya, y retirar ese dinero para cubrir ciertas necesidades o hacer lo que quieras con él te hace ver que estás haciendo las cosas bien y al mismo tiempo te aporta buena energía para seguir adelante con

Y lo otro bueno que tiene es que ¡toques y veas el dinero ganado! Esto tiene un gran efecto positivo para tu mente, porque te permite valorar lo que estás haciendo.

Vivimos en una sociedad en la que las transacciones económicas cada vez más se hacen por la vía electrónica o virtual, con lo cual muchas veces no se toma conciencia del valor de las cosas que se compran o contratan, total como se paga con tarjeta o mediante una transferencia no se ve el papel billete.

Por esta razón a veces en el *trading* muchos *traders* no valoran cuando han ganado 70 o 75 € y eso provoca que vayan a más desde donde no lo hay, se saltan sus normas, entran al mercado cuando no deben hacerlo y lo que obtienen como consecuencia es perder lo ganado y algo más de su capital.

De esto que comento se me viene a la cabeza un ejercicio que hicimos con un cliente, que tenía este problema.

Él tenía como objetivo diario una media de 70 USD para sus primeros cuatro meses en real, era una meta difícil pero él se veía capacitado para lograrla.

Comenzó su tercera andadura en real, después de dos intentos fallidos. Las dos primeras semanas lo hizo muy bien, tenía una media de 80 USD por día, pero a partir de la tercera semana comenzaron los problemas.

Cuando llegaba al objetivo diario su Ego comenzó a pedirle más, diciéndole continuamente que con ese objetivo diario no iría a ninguna parte, que podía ganarle mucho más al mercado.

Al dejarse llevar por estos mensajes seductores, los resultados variaron estrepitosamente, la quinta semana fue su resultado más catastrófico cosechado en esta etapa, ya que terminó en 1.500 USD en negativo.

Cabe destacar que desde que escuchó y ejecutó los consejos de su Ego, no volvió a terminar una semana en positivo.

Después de esto, al ver que no podía revertir la situación por sí solo, fue cuando acudió a mí para que juntos viéramos de dónde provenía el problema y cómo podíamos solucionarlo.

Después de dedicar una parte de esas tutorías a descubrir ciertos valores y aspectos emocionales suyos, nos dimos cuenta de que no valoraba la importancia del importe obtenido con esas ganancias constantes, las que obtenía cuando lograba su objetivo diario.

Ante esto le propuse...

Aceptó mi propuesta, la cual consistía en que debía crear unos papeles simulando que eran billetes de 5, 20, 50 y 100 USD, daba igual si eran totalmente blancos y que pusiera solamente el número.

Además le pedí que consiguiera tres cajas, una roja, otra verde y la tercera negra.

También debían estar cerradas y tener una pequeña abertura para introducir el dinero simulado. Estas cajas serían abiertas al final del periodo establecido.

La idea era que cuando terminaba la sesión, colocara la cantidad obtenida, es decir, si ganaba 75 USD, colocaría un papel con un valor de 50, otro de 20 y uno de 5 en la caja verde, pero cuando perdiera debía hacer lo mismo en la de color rojo.

Finalmente, por cada *trade* que hiciese debía colocar el dinero correspondiente a las comisiones del bróker en la caja negra.

El desafío duraba un mes, tenía que operar con el plan inicial, ese que le llevaba a salir ganador todos los días.

Después de un mes quedamos por Skype para conocer el resultado (aunque mantuvimos el contacto durante ese tiempo), la cara del cliente era completamente diferente a la del inicio de esta aventura.

Comenzó abriendo la caja roja (él sabía que le había ido bien ese mes) y puso una cara de satisfacción al ver que no había muchos papeles, algunos pocos de 50 y uno de 100. En la caja negra había varios pero no superaban el valor de 150.

Su gran sorpresa fue cuando abrió la caja verde, se encontró con bastantes papeles blancos con valor de 100 y otros muchos de 50. Su rostro lo decía todo, estaba viendo como su trabajo del mes había traído sus frutos, que el cumplimiento de su plan le volvió a otorgar beneficios y si seguía así, no le haría falta correr como lo hizo en su momento.

Este tipo de ejercicios sirven para que a través de imágenes y experiencias valoremos nuestro trabajo y además para colocarlos en nuestro subconsciente, porque para incorporar nuevos programas a nuestra mente, necesitamos experimentar y anclar ciertos momentos para que queden ahí ya registrados.

Para esta persona esa experiencia marcó un antes y un después en su camino como *trader*, porque se convenció de que si seguía el plan diseñado por él, con el tiempo llegarían todos los resultados buscados.

Por eso en tu gestión monetaria, aparte del capital a invertir, la determinación de los *stops*, tus objetivos de ganancia, es necesario crear unas reglas para realizar retiros cada cierto tiempo, porque cuando llega algo del dinero ganado a tus manos, valorarás tu trabajo.

Es importante que no quieras imitar ni copiar a nadie en cuanto a las ganancias, porque cada uno somos diferentes, tenemos capitales distintos, circunstancias y necesidades opuestas, además de los años que cada uno lleva en esta actividad.

Tú no puedes comparar los resultados obtenidos con los de tu maestro o *traders* consistentes que llevan una década en esto. En la única comparación en la que debes centrarte y ocuparte de verdad es en la de mejorar tus resultados mes a mes, comenzando por objetivos alcanzables y a medida que los vayas logrando, vas subiendo la exigencia.

La persona que comenté en el ejemplo necesitaba frenar su ansiedad por llegar a la cima del Himalaya en muy poco tiempo, debía darse cuenta de que para estar ahí arriba es necesario haber escalado los primeros dos mil metros, porque si no haces esto primero, jamás llegarás a conquistar esos ocho mil ochocientos metros de altura.

Por eso valora lo que ganas, porque vale igual o más que lo que pierdes y no olvides que lo más importante en tu vida como *trader* independiente es:

¡TU CUENTA!

### 4.3.3 Aspectos emocionales

Llegamos a la tercera pata que debe contener un plan de *trading* y es la de tener una serie de normas, reglas, puntos a tener en cuenta o como quieras llamarlo, vinculadas al aspecto emocional, llamado también *psicotrading*.

Ya has visto que la parte emocional cumple un papel importante en este camino, es clave para definir el continuar o salirse de la travesía, no voy a valorar como dije anteriormente si es el más elemental o no, pero de lo que estoy convencido es de que quien no gestiona sus aspectos internos no llegará a la meta.

En este apartado trataré de facilitarte una serie de preguntas para que te las hagas a la hora de preparar tu sesión operativa, cuando te encuentres en ella y al finalizarla.

Como remarcaba anteriormente sobre la importancia de crear una serie de hábitos para preparar la sesión desde la perspectiva operativa, lo propio tienes que hacer con el apartado emocional.

Es importante que te conviertas en tu "observador interno" pero debes hacerlo con sinceridad y sin trampas, excusas o esas cosas raras que nos inventamos para ¡no escuchar lo que no queremos escuchar!

De las ideas que te voy a dar, toma las que te interesen y puedan aportarte valor, no es un decálogo del éxito, porque esto debes crearlo tú mismo.

Para hacer una buena operativa es necesario crear **HÁBITOS EMOCIONALES** para antes, durante y después de la sesión, es decir, debes acostumbrarte a repetir estas acciones cada día que operes.

Cuando hablo de **HÁBITOS EMOCIONALES** me estoy refiriendo a tener una saludable gestión sobre tus emociones, y para lograr esto, se necesita estar en un estado de calma interior y mental.

Por ejemplo, imaginemos que operas en la sesión americana y por la mañana has tenido muchos contratiempos, no te ha salido nada de lo planeado y eso te ha provocado insatisfacción, broncas, molestias, frustración. Gracias a estas circunstancias, seguramente llegarás cargado a tu mesa de *trading*; si no logras expulsar esa energía negativa, renovarla, tranquilizarla, es muy probable que la sacarás a relucir durante tu operativa.

Como verás es altamente importante cortar de raíz este tipo de energía, por eso el preparar la sesión desde lo emocional es algo de gran ayuda, así evitaremos que ciertos estados nos priven de operar con claridad.

Ahora bien, ¿cómo podemos darnos cuenta de esto y preparar emocionalmente bien la sesión?

Una de las primeras cosas que puedes hacer es dedicar unos diez minutos a realizar una relajación-visualización antes de ponerte a preparar la sesión desde lo operativo (graficar, preparar estrategias).

Con unas cinco respiraciones profundas con los ojos cerrados tendrás suficiente para relajarte, cambiar la energía que llevas encima, aportándote tranquilidad y sobre todo, te quitará tensión.

Una vez que te hayas relajado, puedes visualizar los patrones operativos que utilizas, también trata de intentar verte tomando operaciones en base a tu plan y además observar cómo actúas desde lo que consideras un estado ideal para hacer *trading*.

Estas visualizaciones ayudan mucho a predisponer a nuestra mente a realizar esas acciones, porque este tipo de imágenes son muy potentes para nuestro subconsciente.

Como digo siempre, esto hay que entrenarlo y no hay que preocuparse si en las primeras visualizaciones no se ve casi nada.

Una vez terminado este momento de relajación, sería bueno que puntúes cómo te sientes emocionalmente antes de comenzar la sesión. Puedes tener en tu diario de *trading* un apartado para esto o bien crear una plantilla emocional con cada día y allí vas puntuando de uno a cinco el estado en el que te encuentres.

También obsérvate mientras preparas la sesión operativamente, si estás centrado en ese momento o la mente vuela hacia otro lado o cualquier cosa te distrae. Cuando sucede esto, es porque algo nos preocupa o queremos esquivar, muchas veces pasa que damos mil vueltas para ponernos a hacer algo o cualquier excusa es estupenda para no ponernos a lo que debemos.

La verdadera razón es que hay algo oculto que queremos esquivar o no enfrentar, con lo cual es muy recomendable llegar a la raíz y detectar qué es, así una vez clarificado podremos centrarnos en el momento y hacerlo lo mejor que podamos.

Una pregunta que suelen hacerme es “¿cuánto tiempo conviene dedicar a esto?”. La verdad es que no hay una respuesta exacta, ya que el tiempo adecuado lo deberás establecer tú.

Por dar algún ejemplo hay personas que se ponen una hora y media antes de comenzar la sesión (ese es mi caso), otros con treinta minutos tienen suficiente, algunos necesitan dormir unos quince minutos antes de ponerse, en definitiva debes buscar el tiempo necesario que precisas para prepararte tanto operativamente como emocionalmente.

Ya definido todo esto pasamos a la sesión, durante esta es bueno que cada cierto tiempo vayas observando los siguientes puntos:

- ▼ **Tu posición corporal:** cuando hay tensión, una buena forma de saberlo es ver si estás pegado a la pantalla totalmente encorvado, si las manos te sudan o están agarrotadas al ratón, cuándo sientes cargados los hombros, también cuándo detectas que estás mal sentado o bien el cuerpo está muy rígido.

Es muy importante aprender a mirar esto, porque tendrás mucha información del estado en el que te encuentras operando.

- ▼ **La respiración:** otro buen punto para saber cómo te encuentras, porque esta suele variar mucho desde que comienza la sesión, cuando entras al mercado, mientras permaneces en él, al cerrar la posición, los momentos en que pierdes un buen movimiento, cuando quieres entrar por entrar o buscas recuperar lo perdido en el *trade* anterior.

Saber detectar qué estado respiratorio tienes te ayudará a saber si estás operando con fluidez o no.

- ▼ **Entradas, permanencia y salidas:** este es otro gran indicador, prueba con observar cómo te encuentras antes de que tu posición entre en el mercado, cuáles son tus reacciones y emociones mientras permanezcas dentro y finalmente tus sensaciones al cerrar la orden.

Todo esto puedes puntuarlo del uno al cinco y añadirlo a tu libro de *trading* o en la plantilla emocional (en la que pones tu puntuación emocional antes de comenzar la sesión).

- ▼ **Reacciones:** otro buen punto para mirarte, puedes apuntar las reacciones (broncas, dudas, iras, gritos, risas, golpes, insultos, desconcentración, fatalismo, desidia, excitación) que vives durante la sesión, por ejemplo cuando se te escapa el precio, te salta un *stop*, en el momento en que ganas, cuando se te escapa una entrada que habías visto pero no te animaste a tomarla, momentos en los que el precio está en lateral y se mueve poco.

Todo esto que te cuento sería muy bueno que lo apuntaras diariamente en un libro de *trading* o plantilla emocional, porque poco a poco este gran ejercicio hará que te conviertas en un perfecto observador tuyo, una de las principales herramientas para cualquier cambio personal que deseemos hacer.

Aquí te dejo dos ejemplos de plantillas emocionales:

**En la preparación de la sesión:****Durante la sesión:****Antes de realizar cada entrada:****Durante la gestión del trade:****Después de salirme del trade:****Al final de la sesión:****Puntuación de los trades realizados:**

Nº trade	Puntuación

En esta plantilla podrás volcar todas las sensaciones y emociones que te vayan apareciendo desde que te pones a preparar la sesión operativa, lo que te vaya aconteciendo durante la misma y luego tras su finalización. También podrás ponerle una puntuación a cada *trade* que hagas, así podrás evaluar al cabo de unas semanas qué calidad media tienen tus operaciones.

Lo importante de esto es que seas lo más sincero y honrado contigo mismo, porque si te autoengañas, no te servirá de nada, porque tarde o temprano lo penalizarás con tu cuenta, porque como vengo contando desde el inicio, el mercado sabe poner a cada uno en su sitio; por lo cual si te mientes, perderás.

La otra plantilla que te comentaba es del resumen semanal emocional, que sirve para hacer un balance de cómo han ido los últimos cinco días de la operativa; también puedes hacerlo quincenal o mensual (aunque esta última opción no la recomiendo).

Semana del	06/07	al	10/07/2015
------------	-------	----	------------

#### *En la preparación de las sesiones:*

Aspectos positivos:

Aspectos negativos:

#### *Durante las sesiones:*

Aspectos positivos:

Aspectos negativos:

#### *Antes de realizar cada entrada:*

Aspectos positivos:

Aspectos negativos:

#### *Durante la gestión del trade:*

Aspectos positivos:

Aspectos negativos:

#### *Después de salirme del trade:*

Aspectos positivos:

Aspectos negativos:

#### *Al final de la sesión:*

Aspectos positivos:

Todo esto sirve para que comiences a ser tu propio observador durante la operativa; también será importante que tengas hábitos emocionales para después de la sesión, y estos para mí son vitales, porque son los que permitirán anclar todo lo vivido desde antes de comenzar hasta el final.

Esto se puede hacer inmediatamente al terminar la sesión o dejar pasar un rato (lo recomiendo). Una vez finalizada la operativa, puedes darte un paseo o ir a tomar algo, hacer alguna actividad que te despeje y luego volver a tu despacho de *trading* para evaluar las emociones vividas.

Lo primero que puedes realizar es puntuarte cómo estás emocionalmente del uno al cinco en ese momento, dicha calificación la vuelcas en tus registros.

Luego ya pasas a leer todo lo referente a lo emocional antes y durante la sesión, te advierto que te llevarás muchas sorpresas sobre esto, porque en caliente nos olvidamos de muchas cosas que después, cuando las observamos desde la tranquilidad, detectamos muchas ignoradas.

Por eso tiene mucha importancia apuntar todo en tu diario de *trading*, porque si no luego nos olvidamos de muchísimos detalles que pueden ser claves.

También recomiendo a mis clientes de tutorías, que al finalizar este análisis que propongo al final de cada sesión, la cierren con una frase, eslogan o imagen que representen lo vivido. Porque ponerle un nombre a las cosas nos ayuda a recordar y anclar mejor las situaciones.

Uno de las frases más comunes que suelen ponerse a un día en el que no se ha respetado nada es "he tenido un día de furia". Esta frase luego aparecerá en la mente en un momento caliente para salvarte de que tus emociones quieran devorarte.

Tal vez el hacer esto todos los días te moleste, te dé pereza o directamente no te den ganas, pero ponle tú la periodicidad que quieras, es muy importante que lo hagas, porque te ayudará muchísimo para aprender a observarte en un montón de cosas que sueles pasar inadvertidas en los momentos en que operas.

Muchas personas se han llevado gratas y desagradables sorpresas al leer nuevamente sus vivencias emocionales durante las sesiones, pero han sido de gran ayuda para saber en qué están bien y en qué no, porque el hecho de ponerle un nombre a ciertas situaciones hace que se graben mejor las cosas.

Imagino que con lo dicho hasta aquí te habrás dado cuenta de que es importante crear y tener un libro de *trading* o crear una plantilla emocional adecuada a tus necesidades; si no se te ocurre nada, tal vez el trabajo que ha hecho sobre esto

Buenaventura Baiget (un muy buen compañero y *trader*) pueda inspirarte para que surjan ideas.

Lo que utilizo en mi caso es algo muy parecido a lo que él propone, de hecho lo que ha publicado es fruto de su experiencia, de todo lo que ha ido viendo en este camino y de su pasión por el *trading*, por eso me gusta recomendarlo porque está hecho por un *trader*.

Espero que hayas tomado conciencia de que prepararse es fundamental para hacer las cosas como deseas hacerlas, sobre todo en los comienzos para convertir ciertas acciones en hábitos.

Recuerda que las cosas no se logran de un día para otro, llevan su tiempo en procesarse y anclarse, la constancia y una actitud disciplinada cumplirán un papel fundamental en todo esto.

Debes crear tus propios hábitos operativos y emocionales, no es recomendable copiarlos, porque cada persona es diferente, es muy importante que dediques tiempo a crear tu propio plan y estrategias, ya que esto te aportará mucha seguridad y confianza a la hora de operar.

El *trading* es una profesión en la cual se debe tomar decisiones, con lo cual si tienes un plan en el que confías, te será más fácil, por eso una buena preparación y seguimiento desde el plano emocional te aportarán mucho beneficio.

#### 4.3.4 Dedicación

Si vas a hacer del *trading* tu profesión, tendrás que dedicarle tiempo, por más que se venda por ahí que una horita al día es suficiente...

Cuando hablo de tiempo a dedicar no me refiero solamente al momento en el que operas, sino a varias actividades que se deben realizar para tener una buena operativa, porque supongo que ya te habrás dado cuenta de que detrás de darle al botón del ratón hay muchas horas de trabajo.

Toda profesión conlleva compromiso y dedicación si quieres llegar lejos y obtener beneficios, con lo cual aquí pasa exactamente lo mismo. Por más que cuenten lo que te cuenten, si no estudias, lees, investigas e indagas, jamás podrás crear tu propio sistema operativo. Lo mismo si no inviertes horas en descubrir tus puntos fuertes, débiles, talentos y cambios que debes hacer, no podrás vivir del *trading*.

Dicho esto, voy a enumerarte qué tareas básicas se deben realizar sobre todo en los primeros tiempos. Tal vez luego de muchos años, cuando seas consistente y rentable, decidas reducir las horas de dedicación y podrás hacerlo, pero insisto, se debe dedicar tiempo y no solamente a operar.

Si haces *intradía*, hay que dedicar tiempo para preparar la sesión todos los días, tanto desde lo operativo como desde lo emocional, esto dependerá de lo que cada uno necesite. En mi caso, me gusta mirar un rato por la mañana qué ha hecho el mercado por la noche y en la apertura europea, colocar los soportes, resistencias y luego ponerme una hora antes del comienzo de la sesión americana a preparar estrategias, revisar patrones operativos y relajarme emocionalmente, sin olvidarme de mi minisiesta, pero insisto en que esto depende de cada persona.

Luego hay que calcular el tiempo que vas a dedicar para operar, esto es importante porque cuando se sobreopera, el principal perjudicado puede ser tu cuenta, ya que después de unas horas la concentración disminuye, con lo cual estás más expuesto a los errores y eso puede afectar a tu capital, con lo cual es necesario que te pongas límites de horarios.

Si has decidido operar más de tres horas, es bueno que determines descansos entre medias, desde un paseo hasta tumbarte en el sillón. Lo importante es que cuando estés frente a tus pantallas, te encuentres lo más concentrado posible, porque ya sabes que aquí cuando las oportunidades se presentan, hay que estar bien rápido y contundente.

También tendrás que dedicar tiempo a revisar tus operativas y patrones de entrada que utilizas. Esto puedes hacerlo después de terminada la sesión o cuando finalice la semana, da igual el momento que elijas, pero es necesario que lo hagas habitualmente.

Es importante esto que comento, porque volver a mirar lo que has hecho te ayudará a entender varias cosas y detalles que tal vez en el momento en que operabas no veías. Esto es algo muy habitual, que cuando repasas la sesión, muchas veces te preguntas, "para qué he hecho esa entrada", "vaya movimiento más claro hizo el precio y ni me he dado cuenta", "me pasé toda la sesión esperando el corto y lo único que había eran largos, largos y largos" y así bastantes reflexiones más que te surgirán cuando revises tu operativa.

El objeto de este análisis debe ser puramente instructivo, para nada de

reproches y castigos hacia tu persona. Debes evitar totalmente todo tipo de insultos, gritos, ira y frustración porque no hayas visto algo o cometieras un error.

Scanned by CamScanner

© RA-MA

Céntrate en detectar y aprender de los detalles ignorados durante el momento en que operas, además procura entender por qué no los has visto o te hayas sentido inseguro para ejecutarlos.

También es obligatorio revisar si tus patrones operativos siguen funcionando con altas probabilidades de acierto o si los debes ajustar o bien necesitas modificar algo.

Otro aspecto a tener en cuenta es cómo organizarás tu tiempo para realizar todas aquellas actividades que haces aparte de las de preparación, operativa y análisis postsesión, y me refiero a la familia, descansos, obligaciones, compromisos sociales...

Se necesita que seas altamente disciplinado con tus tiempos vinculados al *trading* y esto es evitar poner cualquier compromiso o actividad en los horarios en que debes operar.

Recuerda que el *trading* es un trabajo, por más que lo hagas desde tu casa, evita distracciones tontas, concéntrate en tus tareas vinculadas a tu operativa y respeta tus horarios.

Es muy importante que dediques tiempo al descanso tanto físico como mental, es muy necesario. Más que nada para tener claridad, renovar energías y dejar espacio para que haya fluidez tanto a nivel corporal como mental.

Un buen punto es que te abones al hábito de la planificación, tanto para el *trading* como para tu vida personal, ya que esto ayuda a mantener tranquila tu mente.

También todo esto que comento depende de si te dedicas al *intradía* o a hacer *swing* en índices o acciones, porque cada tipo de operativa necesita diferentes tiempos de dedicación.

Además no son lo mismo los tiempos cuando te estás formando en simulado que en la operativa en real, no obstante en ambos casos procura planificarte y crear hábitos para hacerlo de manera eficaz y efectiva.

Todo esto que acabo de contarte deberás tenerlo en cuenta para elaborarlo y ponerlo en tu plan de *trading*.

#### 4.3.5 Logística

...a "logística" (tú lo puedes llamar como el tema

informático y el hardware que precisas, conexión a Internet y elementos que necesitas para hacer una operativa adecuada.

Comencemos por el lugar físico para realizar tu operativa.

He conocido *traders* independientes que operaban en el salón de su casa, con el portátil rodeado de la familia.

Claro, esto sucedía cuando estaban formándose porque si quieres vivir del *trading* estos modos no son los adecuados, porque cuando operas con tu dinero la cosa cambia y mucho.

Con lo cual será necesario que te busques o crees un despacho dentro de tu casa, un sitio en el cual estés solo y concentrado, debe ser como tu "santuario", de acceso restringido y donde te encuentres a gusto para desarrollar tu actividad.

Cuando tienes tu propio espacio, preparado y organizado por ti mismo, mentalmente se gana mucho, es decir, te ayuda a conectar rápidamente con tus tareas y hábitos, con lo cual tener tu propia sala de trabajo desde mi punto de vista es elemental si quieres vivir de este negocio.

Debes tenerlo para ti y solamente ingresa al mismo quien tú quieras y nadie más, porque si va a ser otro centro de reunión para cualquier cosa, de nada te servirá tenerlo.

La decoración del sitio debe estar a tu gusto y antojo, pero sí es importante que nutras el espacio de trabajo de todas las "estructuras emocionales" creadas por ti, es decir, imágenes, paisajes, objetos, eslóganes, frases inspiradoras, una biblioteca con los libros más potentes para ti, dibujos y lo que se te ocurra, todo con el fin de ayudarte a estar conectado y motivado para ahuyentar a cualquier tipo de saboteador, fantasma emocional y a Mr. Ego.

Definido el tema del espacio, vamos a algo que considero imprescindible y es el apartado informático. Aquí incluyo el tema de los ordenadores para operar, software, conexiones a Internet, mantenimiento de las máquinas y todo lo relacionado a esto.

He conocido a algunos *traders* (entre ellos clientes) que operaban ¡con la conexión wifi del vecino en real!, una auténtica locura y así les fue, fundieron su cuenta.

También el ordenador portátil que utilizaban para seguir su operativa es el que utilizaban para todo, esto es, para Internet, escuchar música, descargar películas,

archivos, videos, ejecutables, *emails*, redes sociales, claves bancarias, llevarlo a la playa, y todo lo que se te ocurra.

Esto es una barbaridad porque cuando el ordenador se utiliza de este modo, corre riesgo de ir perdiendo velocidad, está más expuesto a los virus, se vuelve más vulnerable y esto constituye una verdadera amenaza cuando operas desde tu cuenta del bróker, ya que utilizas claves para poder estar conectado a tu cuenta.

Los ordenadores y/o portátiles son solamente para operar, repito, ¡para nada más que operar!

Si quieres vivir del *trading* no hay otro camino, con lo cual deberás invertir en esto, aunque al comienzo tengas un ordenador que utilices para operar y para hacer tus otras cosas.

No obstante como no soy especialista en el tema, y me interesa aportarte más valor sobre esto, le he pedido a un experto en el tema (tiene su empresa que se dedica a esto), que además es amigo y *trader*, Batiste Rodrigo, que nos comente lo siguiente:

“Cuando empezamos en el mundo del *trading*, elegir a nuestro compañero de fatigas es un tema importante.

Todo va a depender del tipo de *trading* que queremos hacer, si nuestra intención es hacer *swing* y no vamos a necesitar bajar gráficos de temporalidades bajas como de un minuto, un ordenador/portátil que cumpla unos requisitos básicos, como por ejemplo con un microprocesador i3 4XXX de Intel o un Athlon II X2 de AMD, una memoria RAM de 4 GB y si puede ser una tarjeta gráfica dedicada mejor, podríamos empezar.

Estos mismos requisitos serían buenos para el que empiece a trabajar en el *intradía*, no es necesario gastar mucho dinero al principio si uno no está convencido al 100% de que se quiere dedicar a esto.

Luego podríamos ir añadiendo “extensiones” como también monitores. Esto en un PC (*Personal Computer*) lo podemos realizar introduciendo una tarjeta gráfica que por ejemplo pueda soportar 3 monitores HD (alta definición) y tener una resolución de 2560 x 1920.

En un ordenador portátil, podemos conectar a alguna salida del ordenador una tarjeta externa. En la actualidad en esto podemos hacer con una tarjeta externa. En la actualidad en esto las Matrox, tanto las DualHead2Go

un monitor o bien lo podemos hacer con un monitor de 27" (dos monitores extra) como las TripleHead2Go (tres monitores extra).

Scanned by CamScanner

No estaría de más ampliar también la memoria RAM, si disponíamos de 4 GB, pasarlos a 8 o 12 GB, con esto habremos gastado ya algún dinero y mucho del mismo lo podremos rentabilizar si queremos seguir en este apasionante mundo del *trading*.

En el tema de la RAM es importante el Sistema Operativo (SO), dado que los SO de 32 bits no suelen soportar más de 4 GB de RAM, mientras que los de 64 bits, dependiendo de la placa base, pueden llegar los más comerciales hasta los 64 GB RAM.

Si finalmente decidimos que queremos vivir del *trading* y que lo nuestro es el *day trading*, deberemos gastar algo más de dinero con un equipo de mayores prestaciones, del que podremos aprovechar parte de lo que tenemos, así no será tan costoso y lo habremos podido ir comprando de forma gradual.

Tendríamos que pasar ya a un equipo con un microprocesador mínimo i5 4XXX, recomendable i7 4XXX de Intel y en el caso de AMD a un FX 8XXX, mínimo 16 GB de RAM y una tarjeta gráfica dedicada que dependerá de los monitores que queramos montar (de eso hablaré más tarde), pero que tenga mínimo 1 GB de RAM y una resolución acorde por ejemplo de 2560 x 1600.

Otra recomendación que para mí resulta muy importante es que si un ordenador se va a dedicar al *trading* que solo se dedique al *trading*, esto quiere decir que no se instalen juegos, ni programas que no tengan relación con el *trading*, creo que esto es básico, así como evitar navegar por páginas poco seguras.

El tema de los monitores también es muy recurrente, ¿qué cantidad es la mejor? He visto hacer *day trading* a personas con un único monitor y ser una auténtica delicia, "por lo que no por más monitores mejor *trading*", pero esto es muy personal.

En mi experiencia, todo lo que sea desviar en exceso la visión es malo, tanto para operar como por temas de ergonomía, a mí personalmente no me gusta tener más de tres monitores en horizontal.

En la actualidad existen monitores de 27"-29" (y hasta de 84"), que poniéndolos en horizontal tendríamos una superficie de pantalla de aproximadamente 120 cm de ancho por 49 cm de alto (en el caso de 27"), lo que vendría a sustituir a 3 monitores de por ejemplo 19".

Otro tema importante es, sobre todo en el caso de PC, tener un SAI (Sistema de Alimentación Ininterrumpida) para el caso de cortes de luz y que nos permita

bajo coste en comparación a las pérdidas que nos puede llegar a ocasionar el no tenerlo.

La conexión a Internet para el caso del *day trading* es muy importante, mi consejo es que sea por cable y evitar las redes wifi en caso de corte de la conexión de Internet, hay que tener un plan de actuación para que dado el caso de que tengamos una orden sin *stop*, poder gestionarla.

En mi caso concreto, tengo habilitado el teléfono móvil, comparto la red wifi del mismo y salgo a través de él, es importante probarlo, testearlo y tenerlo por escrito por si se nos olvida”.

Espero que te haya quedado claro el tema, como lo considero muy importante, le pedí a Batiste que lo explicara por la experiencia que tiene en el tema, pero lo más importante es que al ordenador que utilices para hacer *trading* lo cuides y lo utilices para esto, debes tener en cuenta que ¡es tu principal y más importante herramienta de trabajo!

Por eso, limita su uso solamente al *trading*.

Luego con los años, si eres consistente y vives de los beneficios que sacas del *trading*, ya evaluarás si creas una sala para operar fuera de tu casa o te quedas en ella, con muchas pantallas, más conexiones, ordenadores tipo torres, portátiles; pero estas cuestiones vendrán a medida que te las vayas ganando y con esos beneficios podrás destinar una parte a ir creciendo en términos de logística.

Hemos llegado al final de esta parte IV del libro, ya tienes todos los elementos y apartados necesarios para que elabores tu propio plan de *trading*, de verdad que te empujo a que lo hagas, porque te ayudará muchísimo a caminar hacia tu consistencia.

Recuerda que en esta profesión es altamente necesario prepararse para participar día a día y enfrentarte a los mejores, más en los comienzos cuando no dominamos ni conocemos la mayoría de las situaciones, además de correr el riesgo de que Mr. Ego nos domine y tome las decisiones por nosotros, algo que habitualmente trae consecuencias negativas para nosotros.

Mentalízate de que tu propio PLAN de *trading* es tu Santo Grial, será tu faro cuando haya tormentas, te aportará tranquilidad y dirección, lo cual hace que sientas confianza y seguridad a la hora de actuar.

En esta profesión lo que más abunda en el día a día es la incertidumbre y la

En esta profesión lo que necesitas es la mejor forma de enfrentarla es a través de un *plan de trading* claro y preciso que te invito a que elabores uno.

Scanned by CamScanner

Conocimiento y medios tienes, así que ahora depende de ti si quieres vivir del *trading*.

## 4.4 REFLEXIÓN FINAL

Ya estamos casi llegando al final de este libro, por eso quiero en este apartado final dejar algunas ideas que resuman todo lo que hemos caminado durante estas páginas.

Como te habrás dado cuenta, después de haber leído las cuatro partes del libro, el camino es difícil, laborioso y con bastantes retos a superar, pero lo más importante de todo es que si te esfuerzas y además estás convencido de esto, podrás vivir del *trading*.

Claro que se puede, pero debes saber que nadie te regalará nada en el mercado, ni nadie hará las cosas por ti, ni la buena suerte te llevará a la consistencia, de eso nada; recuerda que para vivir de esta actividad, antes que nada si no lo has hecho ya, debes reprogramar ciertas creencias y maneras de pensar, porque si no lo haces, te quitarán del camino rápidamente.

Después de todo lo que he expuesto en este libro y de conocer a varios *traders* consistentes, te diré para mí como es el perfil de un *trader* consistente:

- Conocerse a sí mismo, tanto los talentos como las debilidades.
- Es altamente sincero consigo mismo.
- Un excelente gestor de sus emociones.
- Confía plenamente en él mismo y en sus conocimientos.
- No le interesa imitar a nadie.
- Le gusta tomar decisiones.
- Se siente dueño de su vida.
- No existen culpables externos.
- Se encomienda a su conocimiento y huye de las excusas.
- Busca aprender constantemente.
- Aprende de sus errores.
- Sigue disciplinadamente su PLAN de *trading*.
- Confía y aplica sus patrones operativos de manera implacable.
- No se compara con los demás, solamente observa y monitoriza sus progresos.

- Lleva un diario de *trading* con sus propias notas, para leerlas y buscar mejoras.
- Trabaja para que Mr. Ego no le gobierne en los momentos buenos ni en los malos.
- Actúa con tranquilidad tanto en las pérdidas como en los grandes beneficios.
- No hace alarde de sus logros, solamente busca transmitir a los demás que se puede vivir de esta actividad.
- Es enemigo de las expectativas, la esperanza y el miedo a perder.
- Acepta lo que propone el mercado y actúa según sus estrategias lo determinen.
- No duda, solo actúa.
- Evita el ruido externo e interno para centrarse en su operativa.
- Cumple de manera disciplinada y motivada sus hábitos diarios.
- Disfruta con lo que hace.
- Hace del *trading* una filosofía de vida.

Como verás todas estas características a medida que las vas leyendo, gustan y son ideales, pero... ¡qué difíciles de alcanzar son!

Ser *trader* independiente no es nada fácil, hace falta mucho tiempo y trabajo para hacer el camino, con lo cual eso de que en un año estás viviendo la vida gracias a los grandes beneficios financieros que obtienes del *trading*, imagino que te habrás dado cuenta de que no es así.

Cuando un *trader* tiene todas las características que he detallado, por supuesto con su estilo auténtico, opera en “la zona” (Mark Douglas describe en su libro este estado) y está en la operativa desde esta perspectiva, es como vivir en un constante *fluir*.

Estar en “la zona” es hacer y actuar sin pensar en otra cosa que no sea eso, es estar totalmente presente, centrado y pendiente de ese momento, sin escuchar a ningún sabotador interno o externo, solamente te dedicas a realizar lo que sabes hacer, sin pensarlo, ni reflexionarlo, no dando espacio ni a los miedos ni al enorme apego al resultado que solemos tener constantemente.

Esta sensación de estar en la “zona” sucede mucho con los deportistas de élite que cuando la consiguen la sensación de que es todo muy fácil y sencillo, no hay nada que no se pueda hacer.

que, que cuando les ves dan la sensación de  
preocupación ni tensión en sus rostros, solo se dedican a hacer lo que saben hacer  
muy bien.

Scanned by CamScanner

---

Y en el *trading*, esto de operar en la zona lo veo cada tarde mirando a uno de los maestros que tiene esta profesión, que es Paco Gómez.

El *trading*, cuando operas desde "tu zona" es sencillo, claro, fácil y hasta aburrido, es difícil que acabes un día de perdedor pero claro, para llegar hasta allí debes recorrer un enorme camino compuesto de grandes desafíos, los cuales deberás enfrentar tú solito. Puedes pedir ayuda para superarlos, pero tarde o temprano llega el momento en el que tú deberás actuar solo.

Para mí el *trading* es una auténtica escuela de superación personal además de un medio de tener ingresos económicos, porque todo lo que aprendes en esta profesión te sirve para cualquier aspecto de tu vida.

Si llevas todo lo aprendido a nivel personal en esta actividad a cualquier situación cotidiana verás como te ayuda.

Por todo esto te digo, que si por la razón que sea haces camino en el *trading* y finalmente no te dedicas a él, no te frustres, toma todo lo aprendido y aplícalo a cualquier actividad que desempeñes y verás como en poco tiempo marcarás la diferencia con el resto.

El *trading* es una profesión apasionante, que te lleva cara a cara con tus límites permanentemente, te exige y logra empujarte cada día a que te muevas de tu zona de confort, para que te superes y seas mejor, sin compararte con nadie, solamente busca comparaciones entre cómo eres hoy, cómo has sido ayer y cómo quieres ser mañana.

Si has decidido emprender el camino, ¡hazlo!, pero con paciencia, disciplina, determinación, compromiso, calma, tranquilidad, etapa por etapa, gestionando tus emociones y aprovechándote de tus talentos.

Si quieres saber en determinados momentos en qué parte del camino te encuentras, consulta las características de cómo es un *trader* consistente mencionadas anteriormente. Esto te permitirá conocer qué tienes y qué te falta, así podrás mantenerte centrado en poder mejorar sin despistarte.

Finalmente respondiendo a tu pregunta de: ¿puedo vivir del *trading*?, respondo:

claro ¡QUE SE PUEDE!

# RECURSOS

Para cualquier duda, consulta o comentario puedes encontrarme en:

*german@tradingycoaching.com*

*www.tradingycoaching.com*

Twitter - *@coachgerman72*

## Webs y personas de referencia

- ✔ Paco Gómez - *@Gomeztrader*
- ✔ Peio Zárate - *http://delfintrading.blogspot.com.es/*
- ✔ Enrique Díaz Valdecantos - *@Valdecantos*
- ✔ Buenaventura Baiget - *@Buenaventurabaiget*
- ✔ Lorenzo Gianninoni - *@LorenzTrader*
- ✔ Oscar Cagigas - *http://www.onda4.com/*
- ✔ Batiste Rodrigo - *http://www.pc4trading.com/*
- ✔ Borja Muñoz - *@Borjatube*
- ✔ Formación en Precio y Volumen - *http://www.precioyvolumen.com*

## Libros recomendados

- ✔ *Trading en la zona*, Mark Douglas.
- ✔ *Dominar el trading*, John F. Carter.
- ✔ *Tener éxito en trading*, Van K. Tharp.
- ✔ *El fabuloso mundo del dinero y la bolsa*, André Kostolany.

- 
- ▼ *Memorias de un operador de bolsa*, Edwin Lefevre.
  - ▼ *Diario de trading*, Buenaventura Baiget.
  - ▼ *La simplicidad del primer millón*, Aitor Zárate.
  - ▼ *Trading con gestión de capital*, Oscar Cagigas.
  - ▼ *Day trading*, Borja Muñoz.
  - ▼ *El líder que no tenía cargo*, Robin Sharma.
  - ▼ *Reinventarse*, Dr. Mario Alonso Puig.

# Psicotrading

## Gestión emocional del inversor

Los mundos de la bolsa y el *trading* son muy seductores, porque parecen sencillos y a su vez están rodeados de falsas creencias, tales como la de ganar dinero de forma rápida y en grandes cantidades.

Para vivir de los mercados financieros es muy importante y necesario que las personas tengan una mente clara, fuerte y que además sepan gestionar adecuadamente sus emociones. Esto es una condición necesaria si se busca obtener beneficios económicos.

En este libro encontrarás el derrumbe de muchas falsas creencias que giran en torno a esta profesión, podrás tomar conciencia de los obstáculos que aparecen en el camino y, sobre todo, verás como el *psicotrading* puede ayudarte a enfrentarlos y superarlos, a través de varias herramientas muy efectivas, las cuales algunas provienen del *coaching*.

Es una lectura apasionante, en la cual experimentarás cómo es el camino que debe transitar una persona que quiere vivir del *trading* desde la meta de salida hasta el final.