
SOBRE EL AUTOR



Germán es Coach Certificado por ICF (International Coach Federation), Mentor y Formador especializado en Liderazgo, Habilidades directivas, Gestión de equipos y Psicotrading (Gestión emocional de inversores y traders). Además, es Asesor Financiero, e inversionista.

Diplomado en Administración de Empresas por la Universidad de Palermo, en Buenos Aires, Argentina, como también es Diplomado en Periodismo Deportivo en Buenos Argentina. Tiene otras titulaciones tales como Scrum Master, Agile, Certificación Internacional DISC, y Asesor financiero, certificado por la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores, España).

Como Coach se ha formado a través de CTI (USA) y está certificado como PCC por ICF.

En el ámbito empresarial, desde el año 2007, se dedica acompañar como coach a las personas, en diversos procesos de Coaching ejecutivo y directivo. También es especialista en la formación y mentorización de líderes extraordinarios, como en la gestión de equipos de alto rendimiento. En lo que respecta al mundo financiero, realiza tutorías y mentorías en psicotrading, de modo que los traders e inversionistas, aprendan a dominar su mente y gestionar adecuadamente sus emociones, para alcanzar los objetivos. En su faceta como asesor financiero, se enfoca en que las personas organicen sus finanzas sólidamente y maximicen sus ahorros, para que puedan invertir en base a sus objetivos y prioridades futuras.

Actualmente es presidente de ICF España (2020-2024), y miembro de la Junta Directiva de dicha asociación desde marzo del 2017. En el año 2015 escribió el libro: "Psicotrading: Gestión emocional del inversor", publicado por la editorial Ra-Ma.

Más información en:

<http://www.germanantelo.es>



PRÓLOGO

En el mundo agitado de las finanzas y el trading, la diferencia entre el éxito y el fracaso a menudo no se encuentra en las fluctuaciones del mercado o en las estrategias de inversión, sino en la capacidad de un individuo para comprender y dominar sus propias mentes y emociones.

Cuando terminé de leer el primer libro de German, inmediatamente pensé en cuanto sufrimiento y dolor emocional me hubiese librado si tan solo habría leído ese libro a mis comienzos en el trading, sin duda la posibilidad de entender mejor la gestión emocional del inversor es algo fundamental en la vida de quienes quieren vivir de los mercados financieros.

Después de haber tenido el privilegio de leer este libro puedo decir que está diseñado para ser una brújula confiable para aquellos que desean navegar por las aguas turbulentas de los mercados financieros con éxito y confianza. A través de sus páginas, exploraremos las etapas cruciales del control emocional y mental que todo trader e inversor debe atravesar para convertirse en un maestro de su oficio. Descubriremos cómo gestionar el miedo y la codicia, cómo mantener la disciplina en momentos de volatilidad y cómo cultivar una mentalidad resiliente que permita enfrentar cualquier desafío.

Desde mi experiencia les aclaro que lo único que puede garantizarte el éxito en las inversiones es el tomar control conscientemente del papel de la mente y de las emociones, German refuerza la creencia que no estamos “configurados” de nacimiento para hacer trading, pero siguiendo las etapas, recomendaciones, a las que se refiere en el libro aplicando disciplina y gestión emocional podremos obtener las herramientas que nos van a permitir armarnos para obtener los mejores resultados.

A lo largo de estas páginas, encontrarás historias inspiradoras de traders e inversores reales que han enfrentado desafíos similares y han triunfado o están en el camino a lograrlo. Este libro no promete riquezas instantáneas ni fórmulas mágicas para el éxito financiero. En cambio, ofrece una visión honesta y profunda de lo que se necesita para prosperar en los mercados financieros. Al final, comprenderás que

el trading y las inversiones son una maratón, no una carrera de velocidad. La clave está en desarrollar la capacidad de tomar decisiones informadas y emocionalmente inteligentes a lo largo del camino

El mundo del trading y las inversiones es dinámico y en constante evolución. Sin embargo, una cosa permanece constante: el papel fundamental que juegan nuestras mentes y emociones en el proceso.

Este libro es una invitación a explorar ese papel, a entenderlo y a dominarlo. Es una guía para convertirte en el capitán de tu propia embarcación en el vasto océano de los mercados financieros.

Prepárate para un viaje de autodescubrimiento y crecimiento personal. Estás a punto de adentrarte en el emocionante y desafiante mundo de las Mentes y Emociones.

¡Que este libro te ilumine y te inspire en tu búsqueda de éxito financiero y bienestar emocional!

Adrián Nardelli

INTRODUCCIÓN

Recuerdo como si fuese hoy, allá por el año 2014, cuando terminé de escribir mi anterior libro: “Psicotrading: Gestión emocional del inversor”, que difícilmente volviese a escribir sobre esa temática, de hecho, y, a decir verdad, no me planteaba publicar nada más, debido al trabajo y dedicación que lleva la escritura y correspondiente publicación de un libro. No obstante, como el nunca digas nunca, es algo que tengo grabado en mi mente desde hace muchos años, cuando fuimos confinados por la COVID-19, sentí ganas de escribir nuevamente, pero esta vez quería hacer algo distinto, a lo que existía publicado referente a la gestión emocional. Comencé a pensar en escribir algo más práctico, que el lector se sintiese reflejado en otras personas, y al mismo tiempo, tomé conciencia de los cambios que se deben hacer para convertirse en un trader rentable. Finalmente, en esos momentos, desistí de hacerlo, por el trabajo que me iba a llevar, además en esos meses de pandemia, tenía bastante trabajo, a través de formaciones y sesiones online, por lo cual, dejé la idea transitoriamente, porque el tiempo me la volvió a poner sobre la mesa, en enero de 2023.

¿Cuál fue el motivo de escribir este libro? Muy simple. Aportar algo de luz y realidad a las personas que quieren ser trader, porque han pasado muchas cosas desde 2014 hasta ahora, entre ello, una pandemia. Hoy en día es muy fácil operar, los brokers dan muchísimas facilidades para abrir una cuenta, hasta puedes ingresar dinero con tu tarjeta de crédito, encima puedes hacer trading desde tu teléfono móvil en la fila del supermercado, y cuando quieras. Por lo cual, el trading tecnológicamente ha evolucionado de una manera exponencial. Cuando yo empecé en 2.006, abrir una cuenta en un broker americano para operar el futuro del mini-SP 500, era una auténtica odisea, entre papeles de titularidad que te pedían, todo era en inglés, las plataformas eran difíciles de entender, y tenías que operar en un ordenador portátil o de mesa, las conexiones a internet eran más lentas y menos estables, y también por aquel entonces, los CFD’s no existían. El apalancamiento no podías gestionarlo tú, un contrato era el punto a 50 dólares, y ya está, en cambio hoy está esa magnífica oportunidad, de ir poniendo apalancamientos muy bajos, para que a medida de tu evolución como trader, puedas ir subiéndolo. Además, ahora, hay muchísima formación, en decenas de mercados, y sistemas de trading.



Hay muchas facilidades para hacer trading, lo cual, eso puede ser algo muy bueno o altamente negativo, depende de cada persona. El problema es que, para la gran mayoría, estas facilidades se convierten en algo negativo, y esto los lleva a perder bastante dinero, entre otras cosas. El trading allí por 2.014 ya era algo seductor, pero hoy en día lo es aún más, debido a la abundante información que existe, y todas las facilidades tecnológicas que hay, y si a esto le añadimos, muchos brokers y mercados, la mesa está servida. Tenemos el ejemplo claro de las criptomonedas. Parece que el dinero y ganancias solamente estaban allí, porque personas que en su vida invirtieron en bolsa, se lanzaron a comprar Bitcoin, con la absurda ilusión de hacerse millonarios, y lo único que cosecharon, gracias a su avaricia y analfabetismo financiero, fue perderlo casi todo, o todo.

También en estos años aparecieron las opciones, los fondos indexados, los robots, todo el mundo de los CFD's, los sintéticos, y un montón de productos y mercados muy difíciles de entender. Lo único que no ha cambiado desde 2.014 con respecto al 2.023, los mensajes seductores de que con el trading serás millonario, o ganarás mucho dinero, para poder dedicar tu tiempo a lo que más te gusta. Este manipulador concepto de libertad financiera, abunda por todos lados, y es lógico que sea altamente seductor, porque dedicando muy poco tiempo a operar, en un mes puedes ganar un "sueldo" muy alto. Y claro que este mensaje, entra como un cohete en la cabeza en la mayoría de las personas que no conocen nada de esto, porque en los tiempos que corren con la inestabilidad laboral que hay, la cantidad de horas que se dedican a trabajar, tanto los que lo hacen por cuenta ajena, como dueños de empresas y profesionales independientes, y los impuestos que se pagan, el tener un trabajo como trader, es lo mejor que les puede pasar. Operar una hora y media al día, y ganar el doble o el triple de lo que ingresan cada mes, es un sueño. Por eso el trading es

tan seductor, porque es fácil acceder al mercado para ganar dinero. Y gracias a esta ilusión, la mayoría que entra en el mundo del trading, lo pierde todo, y cuando digo todo, me refiero no solamente al dinero, sino también, a relaciones, amistades, trabajos, profesiones, salud, tiempo de ocio, hobbies, y vivienda.

El trading desde mi humilde opinión, es una de las profesiones más difíciles que hay, porque debes hacer un cambio de mentalidad muy profundo, para poder subsistir, aguantar muchos golpes, y seguir adelante con una fe inquebrantable en el proceso. Es un negocio, en el cual, hay días que haciendo las cosas muy bien, es decir, ceñirte a tu plan, acabas perdiendo, y eso cómo se explica. Por poner un ejemplo, cómo le dices a un cartero que entregó en tiempo y forma, 70 paquetes en el día, y en vez de recibir dinero por esa jornada de trabajo, encima él debe pagar. Sería algo irracional esto, ¿no te parece? Sin embargo, esta situación en el trading es racional, por lo cual, la mayoría de las personas no aceptan esto, y de aquí viene, lo que cuesta a los traders novatos aceptar y convivir con la pérdida. Por esta razón muchos abandonan, porque no soportan perder y sus egos no le permiten cambiar la mentalidad, por eso culpan a todos para justificar su resistencia a cambiar mentalmente, y ponerse a estudiar de verdad.

Todo lo descrito hasta aquí, son los motivos por los que me decidí a escribir este libro, para transmitir a las personas que, si quieren dedicarse al trading, y poder vivir de ello, es necesario desde el "minuto 1" enfocarse en adquirir una mentalidad de trader, y esto significa: aprender a gestionarse emocionalmente, adquirir conocimiento en todos los aspectos, y convertirse en un experto en gestión monetaria. Hasta que no adquieran esa mentalidad, es probable que la travesía por el trading, les deje consecuencias muy negativas. Es muy importante que las personas interesadas en el trading, se informen de lo que significa ser trader, y el compromiso que deben asumir, porque aquí no se trata solamente de operar una hora y media o dos al día, sino de todo lo que hay detrás de todo ello. Esos traders que ganan 300 o 400 dólares o euros en cinco minutos o menos, detrás de esa operación ganadora, hay años de esfuerzo, trabajo, estudio, sacrificio, daños emocionales, luchas con su ego y enemigos internos, ganas de dejarlo, pérdidas económicas, cambios en la salud, incomprensión, miedos, dudas, inseguridades, cambios de humor y problemas en sus relaciones, pero pese a todo esto siguieron adelante, por la simple razón que fueron adquiriendo una mentalidad de trader, y gracias a la motivación de alcanzar el objetivo, llegaron a conseguir, esos 400 dólares en cinco minutos gracias a un "clic."

Decía al comienzo de esta introducción, la necesidad de escribir un libro distinto a lo que hay actualmente, y qué mejor, transmitir algunas de las experiencias vividas con clientes, traders con problemas comunes, y no tanto. Tenía la necesidad de transmitir a los lectores, algo de mi experiencia recogida en estos más de años como profesional y trader. La mejor forma de aprender, es poner en práctica la información que tienes en la cabeza, y vivir las experiencias de los otros. Debido a mi trabajo he

aprendido muchísimo de mis clientes, y alumnos, porque gracias a sus experiencias y dificultades, me han ayudado a facilitar e inspirar el camino de otros traders, para que puedan solucionar sus problemas y superar retos.

El libro consiste en hacer un viaje por diez estaciones, es como ir en un tren, pero en vez de hacerlo de un punto a otro, sin tener que bajarte en ninguna parada intermedia, aquí deberás bajarte en cada una, para profundizar y llevar a tu mente, todo el conocimiento mediante experiencias que vivirás en esa estación. En cada una de ellas, además de un marco teórico, podrás adentrarte en situaciones reales de traders, a los que he nombrado de manera ficticia, pero todo lo que escribo en cada caso, son situaciones reales que han ocurrido, son pequeños extractos de sesiones y datos, que seguramente te ayudarán a evolucionar como trader. Cada caso está enfocado en la habilidad o concepto que debes adquirir para tu mente en cada estación. Este viaje te llevará por diez estaciones, que son necesarias e imprescindibles para que te conviertas en un trader rentable y fiable. Te aconsejo que no te saltes ninguna, y léelas de manera correlativa. Siempre imagina que vas en un tren, y éste no vuela, sino que hace un camino donde no puede pasar por alto las estaciones. Verás y vivirás conceptos claves para perdurar en el trading, que hasta no tenerlos, te será muy difícil convertirte en ese trader que quieres ser.

En este libro, al final del mismo, te facilito una serie de herramientas que utilizo en los procesos con clientes, las cuales menciono en diferentes casos. Lo me gustaría que te llevaras de este libro, es que puedas reunir la mayor información y experiencias posible, para que luego tú decidas, que puede servirte para aplicar a tu trading y vida. Recuerda que se aprende no acumulando información, sino aplicándola, equivocándote, corrigiendo los errores, y volver a ponerla en práctica. Tanto en el trading como en la vida, el error es una parte necesaria del aprendizaje, que si se lo toma con humildad, y se trabaja en el mismo para que no te vuelva a ocurrir, y al hacerlo nuevamente, no te equivocas habrás crecido. Equivocarse no es un problema, sí es malo, cuando no tienes la humildad necesaria para ver el fallo, y de este modo, te atascas en ese lugar, y utilizas excusas o justificaciones para no ver lo que ocurre realmente. El trading es una profesión fantástica, porque te permite evolucionar y tomar tus propias decisiones, como también, la de gestionar tu tiempo, y ganar bastante dinero, si te comportas como un profesional, pero como el premio a conseguir es muy grande por el beneficio que aporta, llegar a él es muy difícil, y hasta en determinados momentos parece imposible, pero cuando uno tiene humildad, hace el camino con pasión, no se salta etapas, y va haciendo todo lo necesario para adquirir una mentalidad de trader, el premio gordo tarde o temprano llega.

Finalmente decirte, que el trading intradía es una grandísima escuela para operar, porque te provee de una serie de habilidades, que no son solo para los mercados, sino para la vida. El trading intradía te ayuda a tomar decisiones rápidas, a no precipitarte, a ser preciso, no dejarte llevar por las noticias y las manipulaciones, seguir al precio,

tener un método, conocerte emocionalmente, ser resistente a los malos momentos, aceptar errores, investigar y reflexionar sobre tu sistema, gestionar tu capital, crear normas, ser disciplinado, paciente, nada de euforias ni depresiones, que cada trade no tiene nada que ver con el anterior, estar focalizado, confiar en ti mismo y no operar por impulsos. Si aprendes todas estas habilidades, habrás descubierto un tesoro, porque si te la llevas a muchas profesiones o trabajos, triunfarás seguro. Y digo esto, porque no todos pueden llegar a vivir del trading intradía, por diferentes circunstancias, pero si logras llevarte todo lo que aprendes, también puedes hacer otro tipo de operativa en otros mercados o trabajos. Digo esto, porque mucha gente que deja el trading (profundizo este tema en un caso), se hunde, pero esto no tiene que ser así, porque hay muchas formas de participar en los mercados financieros, pero insisto, que el trading intradía es una puerta de entrada fantástica a los mercados, porque si adquieres ciertas habilidades, te sirven para toda la vida.

Ten presente, que cuando dominas tus emociones, y tienes una mente clara y fuerte, tienes muy altas posibilidades de alcanzar el éxito.

Espero que disfrutes de este libro, y te hago una petición: al final del último caso, la estación número diez, te dejo cuatro preguntas para que respondas. Me encantaría que las compartieras conmigo vía correo electrónico, o a través de alguno de mis perfiles en redes sociales.

No te entretengo más, vamos que el tren ya comienza el viaje hacia el primer destino, que se trata de la estación número uno.



1

ESTACIÓN I: CONOCER EL MEDIO Y CONTEXTO

A día de hoy hacer trading es muy sencillo, simplemente con un teléfono móvil, una cuenta abierta en un broker (hasta te permiten ingresar dinero con la tarjeta de crédito), y conexión a internet, ya puedes estar operando en los mercados. Particularmente, me tiene totalmente asombrado todo esto, porque cuando me inicié en este mundo, allá por 2006, nada de esto era posible. Abrir una cuenta era muy complicado, y las conexiones a internet no eran tan sencillas como hoy, por lo cual, todo ha cambiado.

¿Es bueno que haya tanta facilidad para hacer trading?

Daré una respuesta ambigua, es bueno para seguir el mercado cuando tienes una posición de mediano/plazo, cuando hay un corte de luz en tu despacho de trading, o se estropeó el ordenador con el que operas. Sin embargo, es muy malo, porque a una gran cantidad de personas, puede convertirlos en adictos y perdedores constantes de cuentas.

Conozco gente (me niego a llamarlos traders), que mientras esperan en la fila para pagar en el supermercado, hacen trading ¡tremendo! Por supuesto, la mayoría de esas operaciones, son negativas.

El mundo del trading ha cambiado mucho, y está en constante evolución, hay muchas facilidades para operar, decenas y decenas de mercados, productos, modalidades, brokers, plataformas, y por supuesto, todo tipo de cursos y gurús que te prometen pasar de pobre a millonario en semanas, porque con un solo “clic” puedes cambiar tu vida. Lamentablemente muchos la convierten en una odisea, después de perder cientos de euros, por no tener conocimiento, ni gestión monetaria, ni controlar emociones y estar presos a una ilusión ficticia.

Sin duda que todo ha cambiado desde que escribí el anterior libro en 2014, si en aquella época, la estrella era el Euro/Dólar, el DAX y los futuros americanos, hoy tenemos a las criptos, opciones, sintéticos y fondos de IA (inteligencia artificial). Por eso, todo esto, hace que la gente se acerque al trading, como la posibilidad de cambiar su vida económica para siempre, y quieren creer, que estudiando un poco, más unos pocos miles de Euros, vivirán del trading...Vaya ilusión absurda, pero lo entiendo, el poder del marketing en las redes sociales, y la necesidad económica, te lleva a creer en cosas irreales.

El gran problema, que tiene la mayoría de las personas que entran en el trading, es que no conocen en absoluto el contexto. Hoy en día las tendencias, la moda y lo que suena bien, empujan a la gente a entrar en temas que solo ven la punta del iceberg, pero desconocen completamente todo lo que no se ve.

1.1 ¿POR QUÉ PIERDEN EN EL TRADING LA GRAN MAYORÍA DE PERSONAS?



1. No conocen el contexto.
2. Son totalmente dominados por las dos emociones que dominan los mercados.
3. No controlan eficientemente las tres patas del trading.
4. Siguen y creen a quienes le dicen lo que quieren escuchar.
5. Buscan constantemente todo tipo de atajos.

1.1.1 No conocen el contexto

Cuando hablo de contexto me refiero a la industria en general, y a las normas/leyes que las dominan. Muy pocos se interesan en saber cómo trabajan los brokers, cuales son serios, los que no, las regulaciones que tienen, desde qué país tributan y se rigen, política de ingresos y retiro de capital, cómo se mueve y trabaja el mercado y producto en el que operan, que tipo plataforma es buena para lo que voy a operar, su asistencia técnica, cómo sacarle el mayor provecho a tus proveedores de datos, mejores horarios para operar en base al sistema que utilizas, épocas del año con mayor y menor movimiento, regulaciones políticas en ese mercado, tu mejor horario mental para operar, quienes son los principales actores de ese mercado, cómo influyen los acontecimientos externos, y sobre todo la divisa en la que se opera (si vives en Europa y operas en mercados americanos, tendrás que tener en cuenta el tipo de cambio).

La gran mayoría, comienza a conocer el contexto, después de perder tres o cuatro cuentas en real, es alucinante, pero lamentablemente es la cruda realidad. Si la mayoría se detuviera, por lo menos una semana a investigar esto, muchísima gente no perdería tanto dinero, y muchos brokers y escuelas de trading, cerrarían sus puertas.

Como siempre digo, “la culpa no es del cerdo, sino de quien le da de comer”.

1.1.2 Son totalmente dominados por las dos emociones que dominan los mercados

Los mercados financieros son dirigidos por personas, operan personas (los robots son construidos y programados por personas), y los regulan personas, por lo cual, existen las emociones, y hay dos, que dominan a la mayoría de los traders, que son: el miedo y la ambición.

Todos los mercados se dominan por el miedo a perder y la ambición de querer ganar más. Y los que dominan los mercados lo saben de sobra, y gracias a estas emociones, son multimillonarios. Cada movimiento, volatilidad, cambios de tendencias, noticias y rangos laterales, están sustentados en el miedo y la avaricia.

El miedo a perder una operación, o a perder lo que estás ganando, es uno de los mayores lastres de los traders, como también lo es, esa avaricia de querer ganar más, o quejarte de que podías haber ganado más, si no cerrabas la operación por miedo a perder lo ganado. Te das cuenta de lo que has acabado de leer, no te parece una contradicción lo que he escrito, pero así es la mente. Te quejas que podías haber ganado más, pero cerraste la operación por miedo a perder esas migajas (según tu mente) que ibas ganando.

La ambición también se esconde en la famosa pregunta que hacen los traders, ¿Cuál es la mejor forma de cerrar una operación: a objetivo fijo, ¿o dejar correr las ganancias? Cuando te domina la ambición y el miedo, jamás encontrarás la salida perfecta, porque siempre te quejarás porque si hubieses hecho lo contrario a lo que hiciste, hubieses ganado más. Podrás ver un claro ejemplo de esto más adelante, cuando exponga un caso real con un cliente muy especial.

Sería bueno que reflexionaras, y pienses en cuando operas: ¿En qué momento te domina el miedo y cuándo la ambición?

El miedo y la ambición son la marca registrada del mercado, y están presentes en cada momento, y sobre todo cuando hay algún “cisne negro”. Sin ir muy lejos, todos nosotros hemos vivido el famoso confinamiento que provocó la COVID-19. Desplome de los mercados, sostenido por el terror y miedo, ventas masivas, caos, destrucción, las bolsas tocan fondo...Y, unas semanas después, subidas brutales en vertical. Una vez hecho el movimiento, aparece la ambición de la mayoría, que no compraron cuando debían hacerlo, o porque vendieron muy mal, todo por miedo a perder, entran al mercado por ambición, y una vez entrados, a los pocos días, los mercados caen, lógicamente, y nuevamente aparece el miedo a perder, venden mal, y finalmente, pierden todo. Y así, una y otra vez.

Lo mismo se ha visto con el “boom” de esta era, el BITCOIN. Miedo y ambición en estado puro, en la gran mayoría que participa en este activo digital.

1.1.3 No controlan eficientemente las tres patas del trading

El 99% de los que entran al mundo del trading (en los que me incluyo), no les interesa en absoluto el contexto y mucho menos, las tres patas del trading. Lo único que quieren saber, es dónde entrar y hacerlo en real.

Cuando hablo de las tres patas del trading, me refiero al conocimiento, a la gestión monetaria, y conocimiento y dominio de las emociones (llamado habitualmente psicotrading). Hasta que no se dominen estas tres patas, olvídate de ser un trader rentable y consistente en el tiempo. Pero la irracionalidad de nuestra mente, influenciada por pensamientos de fantasía e irreales, pretenden ser traders ganadores haciendo un “cursillo” de dos meses, esto es lo mismo, de pretender que una mesa se sostenga con una fina pata, se sienten a comer seis personas, y no se caiga.

A mí me da muchísima gracia, cuando escucho a traders decir: “Conocimiento tengo, pero lo que me falta es dominar el psicotrading”.

La realidad es que conocimiento no tienen, porque si lo tuviesen, actuarían con firmeza, seguridad y contundencia, pero como eso está ausente, y las ganas de saltarse etapas, pasos, consejos e ir a toda velocidad, hace que no aprendan como

debe ser, porque las emociones y sus egos están descontroladas, y hacen con ellos lo que quieren.

El conocimiento y la gestión emocional van de la mano. Aquí no se trata de debatir qué pata es la más importante, porque si falta una, no podrás vivir del trading, todo está conectado con todo. Para poder aprender bien, es necesario, estar mentalmente tranquilo, no tener prisas, no tomar atajos, tener hábitos saludables, determinar metas para cada etapa, tener autodisciplina, ser constante, aceptar errores, no ser muy duro en la autocrítica, poseer paciencia, y sobre todo saber pedir ayuda cuando las cosas no salen.

Por experiencia, te digo que a la gran mayoría (seguramente a ti también, como a mí en su día), les falta lo dicho en el párrafo anterior, cuando comienzan a estudiar trading. Lo único que quiere el trader, es aprender lo más rápido posible el "sistema", además de consumir obsesivamente durante horas, días y semanas toda clase de vídeos, noticias y libros referentes al trading. Después de todo este exceso de información (pobre esa mente), se despide de la cuenta demo para entrar en real. Y allí, comienza a darse un golpe de realidad. Las cosas no salen como en demo, hay dudas, confusiones, ve las entradas, pero no las toma, gestiona mal los cierres de posición, gana algunos días, pero luego cae en una racha negativa, comienza a mirar más vídeos y buscar "gurús" que le guíen, hasta que llega a la conclusión, de que su problema es el psicotrading.

Los seres humanos tenemos la particularidad, de querer tener respuesta para todo, porque buscamos que nuestra mente tenga clasificadas todas las cosas, situaciones, personas, lugares, trabajos, empresas, etc. Y, cuando no tenemos respuesta a algo, los adjudicamos a algo intangible, y da igual si es así o no, lo importante es clasificarlo, sea correcto o no. Con los traders sucede lo mismo, cuando creen una cosa, y eso sale mal, la culpa es que no tengo control emocional, y tengo que trabajar el psicotrading, pero a su vez la gran mayoría es incoherente, porque dicen que necesitan trabajar el tema emocional, pero el dinero se lo siguen gastando en cursos, cursos y más cursos, a lo cual muchas veces me he preguntado: "Si su problema es emocional, porque el conocimiento lo tiene, ¿para qué gasta el dinero en cursos y no en un profesional que se dedique al psicotrading o gestión emocional?" ¡Increíble lo incoherentes que somos los seres humanos!

Insisto, el psicotrading y el conocimiento van de la mano, cuando más tranquila y clara tengas tu mente, más sencillo te será aprender y anclar esos conocimientos, pero si tu mente está blóquela, con muchas cosas que no te permiten focalizarte, y vives en desequilibrios emocionales, no podrás tener el conocimiento adecuado para ganar de manera constante en los mercados.

La otra gran pata del trading, y diría la gran olvidada por los traders y muchas academias de trading, es la gestión monetaria. Para mí es importantísima. A mis

clientes los vuelvo “locos” con este tema, porque muchas veces, gran parte del miedo a perder, viene por no saber respetar ni medir el riesgo. Ya irás viendo en los casos reales, como este apartado es el “talón de Aquiles” de todos. Realmente alucino, con la falta de conocimiento que existe en el tema monetario. Tú te crees que con una cuenta de 3.000€ puedes vivir del trading. Lamentablemente hay muchos que lo creen porque jamás se pusieron a hacer cuentas, y por supuesto, no tienen ni idea de cómo es el contexto en el que se mueven.

Si eres de los que dicen tener conocimiento, pero falla el psicotrading, te pido que reflexiones, y pienses de donde te viene el miedo cuando operas, y verás que tal vez la falta de confianza se debe, a que todavía no confías en tus entradas, sistema y que no tienes una gestión monetaria en sintonía con tu capital.

Muchos traders cuando pierden y las cosas van mal, le echan la culpa al sistema y a sus formadores, pero lo que nunca se cuestionan, es si su capital y gestión monetaria está en sintonía con el sistema que operan, es decir, tal vez te han enseñado un muy buen sistema, que funciona y es rentable, pero para ello debes tener una cuenta de 30.000€, y tú operas con una de 1.000€, por lo cual, será lógico que tengas miedo a perder y no huelas nada de rentabilidad.

Cuando no tienes el conocimiento adecuado, y tu gestión monetaria es ineficaz o inexistente, eres una presa perfecta para que tus emociones, sabotadores internos, y tu EGO, te devoren la cuenta, y la hagan añicos.

Dominar las tres patas del trading es lo que te dará rentabilidad y consistencia.

1.1.4 Siguen y creen a quienes le dicen lo que quieren escuchar

Otro de los grandes problemas que sufren muchos traders, es seguir a personas (maestros, formadores, gurús) que les dicen lo que ellos quieren escuchar, algo muy usual en nuestra sociedad, pero para nada efectivo y propicio para alcanzar objetivos inspiradores y transformadores.

Cuando una persona tiene una necesidad económica, o sueña con tener mucho dinero, y trabajar muy poco para disfrutar de la familia, amigos y de ocio, y escucha a alguien que le dice, que haciendo trading puede ser rico en tiempo y dinero, está claro, que esa persona sale corriendo al encuentro de este gurú, para apuntarse a lo que haga falta. Lamentablemente a muchas personas les encanta que le mientan, le cuenten fantasías, hechos irreales, estén adornados con mucho marketing y frases altamente motivadoras. El problema de esto, que cuando reciben el gran golpe de realidad, se desmoronan y culpabilizan a estos, de engañarles. Y esto, le sucede a mucha gente, año tras año porque la mayoría de estos, detestan contrastar la información (por miedo a ver la realidad), y eliminan de su mente o los convierten en enemigos, a aquellos que le dicen lo contrario a lo que no quieren oír.

¿Tú te crees, que en seis meses se puede vivir del trading, con todo lo que se debe dominar? Hay muchos que, si lo creen, y al no ver resultados en pocos meses, se sienten engañados, y van corriendo a buscar otro curso, que le prometa lo mismo, y así entran-salen de cursos constantemente.

No querer ver la realidad en la que te encuentras, buscar excusas, decir que la mala suerte te persigue, que todos te engañan y te quitan el dinero, y esperar que aparezca el "Santo grial", es la peor perspectiva que puedes habitar, si quieres ser un trader rentable y consistente. En el trading las excusas son sinónimo de perder dinero, y dar la espalda a tu realidad (mental y emocional), significa perder o "quemar" tu cuenta. Aquí el victimismo y echar culpa a los demás, no existe, en serio, grábate este concepto, porque no te valdrá de nada. Comienza a seguir a los profesionales que te hablan de esfuerzo, compromiso, paciencia, persistencia, desarrollo mental, conocimiento, superación, y tiempo. Ahora bien, si a ti te encanta escuchar que te digan, todo lo contrario a lo que acabas de leer, prepara muchos Euros o Dólares para quemarlos y no verlos más.

1.1.5 Buscan constantemente todo tipo de atajos

Por último, tenemos a los que constantemente, buscan todo tipo de atajos, son a los que llamo los "listos", y el resto somos "tontos." Apenas escuchan consejos, desconfían de todos, se creen que lo saben todo, y consideran estar siempre un paso adelante del resto, aunque la realidad, es que se la pasan retrocediendo, aunque sus egos le digan que son los "listos."

El "Mercado" adora y les fascina este tipo de perfil, porque sabe que con ellos, se llenará los bolsillos, y no parará hasta dejarlos "secos", por más que ellos sigan pensando en los atajos y saltarse las etapas. Estos traders lo único que les interesa saber, es donde entrar al mercado y cuánto dinero se gana con un contrato mínimo. A partir de ahí, hacen sus cuentas y comienzan a operar, olvidándose absolutamente de estudiar, observar, practicar y preguntar. Ellos con saber "cuatro cositas", creen saberlo todo y a operar. Habitualmente suele llevar consigo, la famosa "suerte del principiante", que provoca más crecimiento de su EGO, y saltarse más etapas, convenciéndose que al resto le gusta perder el tiempo, en cambio él, es altamente eficiente, inteligente, práctico y ganador.

Al cabo del tiempo, cuando no paran de perder, buscan ayuda en algún profesional (formador, mentor, coach, etc.), para encauzar el rumbo. Se promete a él mismo no saltarse etapas, aprender y ser constante, pero en cuanto aprende algo un poco, ya abandona todo, y vuelve a sus andadas de saltarse etapas. Empieza genial, sigue ganando, y a las pocas semanas vuelve a sucumbir frente al mercado, el cual, le envía nuevamente al punto de partida, para que aprenda de una vez por todas, que en el trading no existen los atajos si quieres ser rentable de manera constante. Pero él, no se rinde, y vuelve a empezar a rodar en su círculo, y así una y otra vez, hasta quedarse sin dinero.

Alguna vez este tipo de trader se ha preguntado: si los que ganan dinero de verdad en los mercados han tardado tanto tiempo en conseguirlo ¿qué tengo yo para ser la excepción a la regla, y saltarme las etapas? Evidentemente esta pregunta nunca se la ha hecho, por la sencilla razón que su EGO no se lo permite.

¿Está mal buscar atajos?

No está mal, siempre y cuando se haga con sentido. Por ejemplo, si hay un vídeo que dura dos horas, y tu formador, te dice que mires solamente los quince minutos del final, porque es lo que te servirá, ahí el atajo es bienvenido, pero si no te dice nada, y tú, porque te gustan los atajos, miras los últimos veinte minutos, es muy probable que ese atajo, no te sirva. Y, en la formación en trading esto es una constante. Te dicen que para operar en real, primero debes estar un mes observando y practicando con la plataforma. Luego tras trabajar tres meses en cuenta demo, y si obtienes un 70% de operaciones positivas, y emocionalmente estás tranquilo, recién ahí puedes saltar a real. Te imaginarás que los traders “toma atajos” no respetaran en absoluto esos tiempos. Al mes, está operando en real, y a las semanas, llorando por el dinero que perdió.

Saltarse etapas, es una de las mayores estupideces que podemos hacer, pero no hay caso, todos caemos en esta trampa. Lo importante no es caer una o dos veces en la trampa, si no ser un habitante permanente de este “hábitat.”

Recuerda y grábatelo en tu mente: el mercado, siempre pero siempre, identifica y castiga duramente a los tomadores de atajos.

Todo lo visto hasta aquí, vamos ahora a verlo reflejado, en un cliente que he tenido, al que llamaré ficticiamente: “Mick Ambicius”.

1.1.6 Mick Ambicius: “He nacido para ser trader”.

Corría el mes de marzo del año 2019, y cuando me disponía sobre las 19 horas a cerrar el correo electrónico, y todas las aplicaciones del iMac, momento en el que apareció una notificación en la parte derecha de mi pantalla, con el nombre de Mick Ambicius (MA), y con el asunto que decía: “SOS eres mi última oportunidad”. Mi cara era el reflejo de lo que pensaba:

“¿Y esto, qué será”

Las ganas y la curiosidad me pudieron, y abrí el correo electrónico para leerlo. Después de leer y releer el correo, el cual tenía cinco párrafos, me pregunté: “¿Qué quiere? Ha escrito cientos de palabras contándome todo lo que ambiciona en este mundo, el asunto es de pedirme SOS, y no he sido capaz de entender en que puedo ayudarlo. Mañana a primera hora le escribo”.

A la mañana siguiente, como cada día, sobre las 6:00 AM abro el programa MAIL, para ver los correos electrónicos, y de paso responderle a Mick Ambicius, pero me encontré con que me había vuelto a escribir, en la noche anterior cerca de las 23 horas. En esta ocasión me preguntaba, si había recibido el correo anterior. Para mis adentros me dije “está ansioso y quiere que le responda urgentemente”. Le escribí, dándole las gracias por escribirme, que leí su correo, pero que no llegué a interpretar en qué podía ayudarle, por lo cual le propuse hablar por Skype un rato, y así nos conocíamos y me contara su problema.

Sobre las 07:00 AM ya tenía su respuesta, y me proponía quedar a las 9:00 AM. Como yo no podía ese mismo día porque tenía varios compromisos, le propuse hacerlo al siguiente día sobre las 10:00 AM. Me respondió rápidamente y me pidió por favor, de quedar como sea ese mismo día. Le respondí, diciéndole que tenía un hueco de 20 minutos sobre las 13 horas, a lo que accedió encantado.

A las 12:40 PM recibí un mensaje a través de Skype, de parte de Mick, que ya estaba conectado, y cuando quiera, que comenzáramos. Mi saboteador y EGO me pedían a gritos que me enfadara por su ansiedad, pero rápidamente comprendí que sus problemas y ansias por querer ponerle fin, hacía que se comportara así, algo que es lógico cuando hay un tema que nos quita el sueño.



A las 13 horas sonó el pitido de Skype, avisando del llamado de Mick, pulsé el botón de atender, y ahí apareció Mick Ambicius. Gran sorpresa fue la mía, al ver la camiseta que llevaba. Toda negra, pero en el centro tenía la frase de:

“I love ♥ trading”. Al ver mi cara, Mick me dijo:

“¿A qué te gusta mi camiseta?”, esbozando una sonrisa nerviosa. Su cara y expresión transmitía nerviosismo, intranquilidad y la ansiedad de saber si le iba a ofrecer lo que vino a buscar. Después de los primeros minutos, que están destinados a conectar con la persona, a través de preguntas bien superficiales pero lo que buscan es ir creando un clima de confianza, tranquilidad, y relax, comencé con la pregunta: “¿Cuéntame cómo es tu situación con el trading a día de hoy?”

La pregunta realizada fue como cuando se encienden los semáforos verdes en una carrera de Fórmula 1, las palabras salían de su boca a una velocidad increíble, era una máquina de lanzar datos, y detalles que no interesaban en esos momentos, por lo cual, le interrumpí, y le dije, que los datos técnicos estaban bien, pero quería saber, cuál era su momento actual. Mick me dijo que estaba operando con “Price Action” y tenía dos medias móviles, además utilizaba algunos elementos de análisis técnico, estaba suscrito a dos portales americanos de noticias bursátiles, y miraba vídeos en YouTube de cuatro formadores, que utilizaban diferentes estrategias, pero le encantaba como veían el mercado.

Mick sentía que tenía todo bajo control antes de operar, pero cuando comenzaba la apertura del mercado, se le mezclaban muchos conceptos, y sentía la necesidad de entrar al mercado para ganar. Ante la mínima posibilidad de entrar al mercado lo hacía, y una vez dentro, me decía que su cabeza le decía salir, pero su otro YO (el EGO), le decía que no salga porque había que ganar dinero para ser rentable. Me decía:

“Ahora estoy un poco confuso, tengo miedo a perder y ganar, pero quiero ganar, aunque por muchos momentos no confío en mí mismo, aunque conocimiento tengo”. Esta frase me suena mucho, “tengo conocimiento, pero me falta gestión emocional”. La cual para mí se traduce en:

“Tengo poco conocimiento, mucha prisa en ser rentable y no sé cómo controlar esto que me lleva a perder una y otra vez”, y añade “aunque si ajusto algunas cosas contigo, seguramente volveré a ganar”. Le pregunto:

“¿Has tenido alguna racha positiva que te permitió retirar dinero de la cuenta?” A lo que responde: “Técnicamente no, porque lo reinvertí, pero sí que gané. Lo reinvertí en la cuenta porque quería subir el apalancamiento, así ganaba más en cada operación, pero por culpa del broker y la plataforma de trading, acabé perdiendo lo ganado y parte de mi capital”.

Como se trataba de una sesión orientativa, no iba a indagar ni profundizar demasiado, necesitaba tener el contexto de cuál era la situación de Mick. Para

terminar, le pregunté que me contara brevemente, como había sido su historial y su llegada al trading. Mick respondió:

“Siempre me dediqué a las ventas desde muy joven, he pasado por muchas empresas, obteniendo buenas comisiones y “bonus”, y siempre buscando mejores retribuciones por eso me cambiaba de trabajo constantemente. Hasta que un día, un amigo mío, me llevó a una charla de un trader muy experto a un hotel, y sus palabras me conectaron con mi sueño, que es tener ¡libertad financiera!”

“Ahí descubrí cual sería mi futura profesión, había visto la luz, y a partir de ahí me apunté en su curso Premium, el cual en menos de seis meses ya estaría operando en real, y ganando dinero, porque su sistema era muy sencillo, y lo entendí a la primera. A los pocos meses de comenzar el curso, negocié la salida de la empresa en la que trabajaba, cobré una muy buena indemnización, y sumado al dinero que tenía ahorrado, el paro (subvención por desempleo), y el dinero de mi pareja, podía perfectamente tomarme dos años sabáticos, pero estaba seguro que en seis meses ya ganaría dinero.”

“Al cuarto mes, dejé ese curso porque notaba que no podía aportarme más, además ya operaba en real, y necesitaba conocer otro método para ganar más dinero, y comencé uno “buenísimo” de Price Action, con el mejor formador que podía tener. Me dijo que con los conocimientos que tenía, en dos meses ya estaría ganando dinero. Me lancé a la aventura, y a los dos meses estaba en real, pero necesitaba ganar más dinero, y entonces paralelamente, hacía otro curso con unas medias móviles, que daban más seguridad para aumentar el apalancamiento. Después de un tiempo, ganaba en real, hasta que la semana pasada, se derrumbó todo. Perdí el control en una operación (la tercera vez que me ocurrió en un mes), y “quemé” casi toda la cuenta (4.000€), esto me ha hundido. Además, el broker no manda mis órdenes al mercado, y la plataforma de trading es una basura, y encima la que quiero, tengo que pagar. Como verás Germán, controlo el tema, pero he tenido mala suerte.”

“Me gustaría que me ayudes a controlar mis emociones para ganar dinero, y tener libertad financiera.”

Al finalizar Mick su exposición, le comenté como trabajo en estas situaciones (10 sesiones individuales de 60 minutos cada una, con tareas a realizar, y crear al final del proceso un consistente plan de trading), el coste del mismo, y la necesidad de que haya una sinceridad absoluta en cada momento.

Le gustó todo lo que le conté, pero tenía alguna reticencia con el precio, por lo cual me propuso un porcentaje de sus ganancias mientras dure el proceso. Rotundamente le dije que NO. Y si quería realmente cambiar la situación que invierta en si mismo, en vez de quemar el dinero en sesiones laterales. Me dijo que se lo pensaría y me llamaría. Algo sensato y que hago habitualmente, el de pensar este tipo de cosas, porque no se trata simplemente de pagar por un servicio de mejora personal/profesional, se habla,

de un compromiso con tu desarrollo, y una vez que te metas en el mismo, es hacerlo de verdad, ofreciendo lo mejor de ti mismo para evolucionar.

Cuatro horas después, recibo una llamada a mi teléfono móvil, y era Mick.

“Hola Mick, dime”. “Hola Germán, he estado pensando todo, y te hago una pregunta:

Si yo hago todo lo que me dices, todas las tareas, las sesiones, y opero según el plan, ¿me aseguras que seré rentable cuando termine el proceso?” A lo que respondí:

“No Mick, no te aseguro nada, porque esto no es así, la mente y las emociones de las personas, son diferentes por lo cual los cambios pueden manifestarse en poquísimo tiempo, un poco más, o bastante tiempo. Lo que sí te garantizo, que cuando termines el proceso, habrá un antes y un después en tu vida”.

A partir de ahora comenzaré a contar las cosas más salientes del proceso, y como fue impactando en Mick Ambicius.

La necesidad de comenzar por parte de Mick era muy grande. Justo esos días andaba muy ocupado por una formación importante de liderazgo en una empresa, pero también tenía claro que debía empezar ya el proceso con Mick, porque estaba muy perdido (aunque él creía que tenía todo controlado), y me temía que su EGO y ambición lo metiera en otra enorme pérdida económica. Finalmente, quedamos el viernes al atardecer por Skype (él vivía en Valencia y yo en Madrid), y como tarea previa a la sesión, tenía que completar un cuestionario, en el cual, nos ayudaría a trabajar sus valores.

Evidentemente para las dos primeras sesiones, ambos teníamos expectativas diferentes, la mía era bajar esa ansiedad por operar, y luego poder trabajar de donde venía tanta ambición, porque económicamente estaba bien para estar tan dominado por la necesidad de ganar dinero con el trading desde ya. Sin embargo, la expectativa de él, consistía en aprender rápidamente a controlar sus emociones, y volver a operar en real para ganar dinero (llevaba casi un mes sin operar en real después del último estacazo en su cuenta). Ante esto, siempre es altamente recomendable, alinear expectativas cuando contratas un servicio, ya sea cursos, mentorías, tutorías o cualquier proceso de desarrollo personal o profesional, porque no hablar de esto, puede llevar al fracaso cualquier iniciativa formativa.

En la primera sesión tuve que luchar contra sus ansias de querer meternos a trabajar su EGO. Le expliqué que para trabajar algo tan difícil y potente como eso, antes hay que profundizar y redescubrir otras cosas importantes, para que luego, puedas descubrir, observar y minimizar a tu EGO, como también a los saboteadores internos, y reprogramar a las creencias limitantes. Mick creía falsamente, que con darle dos claves para controlar a su EGO, el tema estaba resuelto.

Le pregunté de dónde había sacado ese pensamiento, y me dijo, que lo leyó en un libro, aplicando una técnica que consistía, en hacer caso a tu intuición, y que esta herramienta muy poderosa, acalla a tu EGO siempre. Está claro, que muchas veces leemos algo, y lo interpretamos de la manera que nos conviene y nos da la gana. Como también le dijeron en un curso de trading, que EGO era bueno para demostrarte lo que vales, y también te ayuda a que los demás vean tu valía. Insisto, muchas veces distorsionamos las cosas, para creer lo que queremos creer.

Antes de enfrentar a tu EGO, o cualquier cambio que desees hacer, es imprescindible, que conozcas “quién eres”. Y esto, se consigue conociendo tu momento actual, clarificar tus valores, crear una visión de vida, descubrir tu misión, y reconectarte con tus talentos. Una vez que conozcas esto, tu autoestima mejorará, y recién a partir de ahí, podrás enfrentar a tus enemigos internos (creencias limitantes, sabotadores y EGO).

Todo esto que te cuento, de lo importante que es trabajar otras cosas muy importantes, antes de enfrentar al EGO, se lo conté a Mick, el cual mostró curiosidad, pero un poco de desazón, porque su estado ambicioso y ansioso, quería resolver el problema por arte de magia. Mick era el típico perfil de persona, que tenía predilección por las personas, que le decían lo que él quería escuchar, a tal punto, que era incapaz de ver las mentiras que se escondían en esos mensajes.

Finalmente, después de alinear expectativas, falsas y absurdas creencias de como atacar a su desequilibrio emocional, nos pusimos a trabajar con el cuestionario.

El cuestionario que trabajamos en la primera sesión, sirve para detectar los valores, algunas limitaciones, ciertos hobbies, gustos y cosas que te hacen vibrar. Es una herramienta que te conecta con tu esencia de persona, y permite a tu mente ir un poco más allá, y no quedarse atrapada por los límites que le pone tu EGO. Comentando las respuestas de cada una de las preguntas, y clarificando sus valores, fue el primer momento desde que contactamos, que vi a Mick con un rostro y voz diferente, había logrado desconectar un poco de su ambición por el trading, aunque otra de sus camisetas (ya contaré el motivo de estas “joyas de la imaginación”), nos decía: “Trading for ever”.

Cuando leí a Mick los valores que había detectado mientras él hablaba sobre sus respuestas, su cara era otra de la habitual porque estaba conectando con esencia. Tenía una expresión que transmitía aceptación, reconocimiento a ellos, y sorpresa. Una vez leídos todos y explicado el significado de uno, le digo:

“Si tuviese que definir a Mick ante 10.000 personas, diría que Mick es:

- | | | |
|------------------------|----------------------|----------------------|
| ➤ Aprendizaje. | ➤ Sinceridad. | ➤ Libertad. |
| ➤ Conocimiento. | ➤ Equilibrio. | ➤ Curiosidad. |
| ➤ Visión. | ➤ Excelencia. | |
| ➤ Ayudar. | ➤ Familia. | |

Estos diez valores, definen a la perfección a la esencia de Mick. Y si se va a otro planeta, o isla desierta sin nada, él será sus valores, y nadie se los podrá arrebatarse.

Terminado de leerse los nuevamente, le pregunto:

“¿Mick cómo tomas estos valores?” Por unos segundos se quedó en silencio. Me dijo con voz a punto de quebrarse y con emoción: “así era yo, pero ese Mick ha desaparecido...”.

Acto seguido rompió a llorar desconsoladamente. Para mí fue el mejor momento de todo el proceso, porque Mick acababa de despertarse de su inconsciencia y podía “declararle la guerra” a sus enemigos internos, comenzaba a aceptar su realidad, su vida y la persona que tenía relegada en lo más profundo. El llanto era de desahogo y frustración, pero de libertad al mismo tiempo. Al cabo de cuatro o cinco minutos (no recuerdo bien), se tranquilizó, pudo hablar, y le pregunté:

“¿Qué había en esas lágrimas Mick?”

MA (Mick Ambicius): mucha bronca, frustración, rabia, y desazón por todos estos años de lucha, peleas con seres queridos, y fracaso tras fracaso.

GA (yo): ¿Qué sientes ahora?

MA: mucha liberación, como que me he sacado una mochila que pesaba 1.000 kilos.

GA: ¿cómo te ves ahora sin ese peso?

MA: con la mente más tranquila, preocupado pero con esperanza.

GA: ¿hace cuánto tiempo que no llorabas?

MA: no lo recuerdo, tal vez nunca de adulto.

GA: ¿qué te impedía llorar?

MA: que mi padre siempre me decía, los ganadores no lloran, solo los perdedores.

GA: bien Mick, gracias por regalarte sinceridad y ser valiente en este momento.

Como el momento era para él muy importante, y quería terminar de anclar los valores en su mente, preferí no indagar sobre esa tremenda y destructiva creencia limitante de su padre, la cual según mi intuición (ya hablaré del poder de ella más adelante), podría ser la causante junta a otras, de todo el desastre operativo de Mick. No obstante, en ese momento, preferí apuntarla para trabajarla más adelante, y centrarnos ahora en el tema de sus valores, porque cuando te conectas con ellos, todo cobra sentido.

Acto seguido, le dije a Mick, que los valores influyen muchísimo a la hora de hacer trading. Su cara de asombro, me hizo ver que no entendía cómo podía conectarse los valores propios con hacer trading. A lo que le dije:

“Tu cara me transmite que no le ves sentido a esto, ¿es así?” Mick me dijo que no le encontraba relación, porque el trading es ganar dinero y no tiene nada que ver con esas cosas. Ante esto, le comenté, que los valores no tienen nada que ver con la ética y la moral, se trata de algo propio, es lo que te diferencia y te define como ser humano. Estar conectados o no con ellos, puede hacerte sentir pleno o frustrado. Por lo cual, le hice ver a Mick, que su trading a día de hoy no tenía ninguno de sus valores, por ejemplo: aprendizaje y conocimiento no había, porque estaba estancado y apegado al resultado y a las prisas. La visión brillaba por su ausencia, ya que cada pérdida era un drama y no veía más allá. El equilibrio era inexistente debido a que su operativa era una “montaña rusa” emocional. La sinceridad estaba totalmente tapada por su autoengaño, el valor de la curiosidad se había perdido desde hacía meses. Con su pareja y padres tenía muchos roces por su obsesión y ambición negativa (ya explicaré este concepto). Y dos de sus valores más importantes, estaban desaparecidos, la excelencia y la libertad. El primero fue reemplazado por hacer las cosas desde el apego al resultado, y cuando esto sucede, la excelencia es anulada en su totalidad. Y la libertad, no existía porque Mick se había convertido en un esclavo del trading, sus saboteadores internos, sus propias creencias limitantes y su EGO.

Luego de exponerle las razones del por qué los valores propios influyen tanto en tu propio trading, le pregunté: “¿Disfrutas de tu trading estando totalmente desconectado de tus valores?”

Me respondió totalmente vencido y frustrado: “no, y ahora comienzo a entender porque me siento tan nervioso, frustrado y con miedo cuando hago trading. No hago nada de lo que me gusta en el trading, y tal vez en varios aspectos de mi vida, pero ¡Yo amo al trading y es mi pasión! Y voy a ser trader que es mi mayor ambición”. Me parece genial eso que dices Mick, pero esto último es un deseo, un objetivo, o una visión de futuro, pero tú realidad indica, que si no hay un cambio de mentalidad, ese sueño será prácticamente imposible de cumplir. Después de unos segundos de silencio me dice: “repasando mis valores hay uno muy importante que falta.” Le pregunto “¿cuál?”, y con mucho énfasis respondió: “¡la ambición!”

Dejé pasar unos segundos para responder sobre el valor que según él faltaba, y le pregunté:

“¿Qué entiendes por ambición?” Mi pregunta le descolocó, no sabía que responder, solo emitía sonidos o palabras del tipo: eh, pues eso ambición, ganas de ganar, puf como explicarlo, etc. Esto que le pasaba a Mick es algo muy común en muchas personas, mencionan mucho algunas palabras y luego no saben definir las de manera clara y concreta. Volví a preguntarle a Mick, qué es para ti la ambición. Y me dijo que ganar dinero hasta ser rico. A lo que le pregunté, ¿de dónde has sacado este significado? Me respondió:

“Se la escuché a mi padre decirlo desde muy pequeño, hasta hoy”. Siempre decía: “Cuando no tengas la ambición de ganar dinero, en poco tiempo te arruinarás y serás un indigente.” Para mis adentros pensé:

“Otra nueva perla para el libro dorado de creencias limitantes de Mick.”

Mick, me gustaría darte otra perspectiva del valor ambición. Cuando hablamos de ambición, nos estamos refiriendo a las ganas de crecer, evolucionar, ponerte objetivos, alcanzados, disfrutarlos y seguir conquistando nuevas metas. A este concepto de ambición podemos añadirle la palabra positiva, es decir, ambición positiva. Sin embargo, la ambición relacionada al apego al resultado, y hacer lo que sea para conseguirlo, te lleva a consumirte emocionalmente, y a ser un esclavo de tu EGO, lo cual lograrás con el tiempo, en quedarte tú solo. Este tipo de ambición, la denominamos ambición negativa. Te voy a hacerlo más gráfico para que se comprenda mejor. Las personas elegimos ver el vaso medio lleno o medio vacío.

Una persona con ambición positiva, mirará siempre el vaso medio lleno y dirá: “Estoy contento de todo lo que alcancé, por lo cual ahora iré a seguir llenando más el vaso, hasta llegar al final. Mi próximo objetivo será, llenarlo hasta los 3/4.” La gente con ambición negativa dirá: “Uf todavía no lo he llenado, tengo que llenarlo, mira lo que falta, qué mala suerte, a ver como lo hago, necesito llenarlo, etc.” Cuando tienes ambición positiva, valoras tus logros, y disfrutas de lo conseguido, y esto te proporciona confianza en ti mismo, elevando tu autoestima, lo cual hace, que te pongas una nueva meta, porque como confías en ti mismo por tus éxitos, sabes que lo alcanzarás. Una vez logrado, te sentirás orgulloso de ti, y te pondrás otra meta, y así sucesivamente.

Sin embargo, cuando vives desde la ambición negativa, no valoras ningún logro porque siempre ves el vaso medio vacío, estás pensando en lo que no tienes, te falta, te alías a la buena y mala suerte, tienes mucho apego al resultado, no disfrutas nada, te domina tu EGO, y con los años lo más probable es que no tengas gente que te quiera a tu alrededor.

“Mick ¿Cómo tomas esto que te acabo de decir sobre los dos tipos de ambición?”

“Tiene mucho sentido, no lo había visto nunca así, para mí es querer más y más, pero es cierto que no se disfruta nada, porque siempre veo el vaso vacío. Y es cierto, porque siempre he considerado que nunca he logrado nada en la vida, y que necesito hacerlo, para que lo vea mi padre.” Escuchando a Mick, se desprende el poder que tenían desde joven sobre él, las palabras de su padre, como se habían grabado e impactado en su mente.

También, es importante que el padre de Mick no lo hace con mala intención, se hace de manera inconsciente. Todos muchas veces decimos frases “inocentes”, que no buscamos hacer daño, pero en varias ocasiones, pueden provocar un impacto

negativo. Por lo cual, es recomendable siempre, pensar lo que vamos a decir, y qué impacto puede provocar en las personas.

Como cierre al tema de los valores, después de las dos primeras sesiones a modo de tarea, le dije que reflexionara y escriba, cómo sería hacer trading desde sus propios valores.

Transcurridos quince días volvimos a quedar para realizar la tercera sesión, aunque habíamos intercambiado algunos mensajes vía teléfono móvil, acerca de dudas que tenía sobre la tarea asignada. Al comenzar la sesión (le he visto más tranquilo que otras veces), pedí que me mostrara y leyera, cómo sería hacer trading desde sus valores. Mick dijo:

“Voy a decirte cada valor y cómo lo conectaría con mi trading, aunque te diré que a día de hoy lo veo imposible.” A lo que respondí:

“No te preocupes, la clave es tomar consciencia de esto, identificar lo que se debe hacer y hacia qué dirección quieres ir. A partir de ahí, iremos trabajando para realizar el camino. Escucho tu reflexión.”

Mi trading según mis valores sería:

- Aprendizaje: poder aprender de mi formador, y estar en constante desarrollo para saber más.
- Conocimiento: implementar todo lo aprendido, sin miedos y con seguridad.
- Visión: tomarme las cosas con visión de futuro y no agobiarme por perder un día o una semana, esto es una carrera de fondo.
- Ayudar: transmitir a los demás mis conocimientos y ayudar a los traders.
- Sinceridad: ser sincero conmigo mismo, no autoengañarme y ni mentir a los que me rodean.
- Equilibrio: en todas las porciones de mi vida.
- Excelencia: dar lo mejor de mí mismo, y hacer cada cosa lo mejor posible.
- Familia: dedicar más tiempo.
- Libertad: no ser esclavo del trading en todo sentido.
- Curiosidad: averiguar más las cosas, y no quedarme con lo superficial.

¿Crees Mick que esto es imposible de lograr? Porque a mí me parece algo alcanzable, pero está claro que debemos profundizar algunas cosas, y deberás actualizar algunas creencias, y alinear mente-emociones, pero se puede lograr. Mis palabras causaron efecto en Mick, ya que su rostro transmitió esperanza para con él mismo.

El plan de Mick sobre sus valores en el trading, estaba bien, pero debería profundizar y ser más concreto, como por ejemplo: dedicar más tiempo a la familia. Esto es algo muy general, y lleno de buenas intenciones, pero esto a nuestros enemigos internos, les da igual, a la mínima que te despistas, te rompen el plan. Si vas a dedicar más tiempo a la familia, es bueno que especifiques al menos cinco puntos claves:

1. ¿A qué llamas dedicar más tiempo?
2. ¿Hablas de tiempo o de calidad (no pensar en otras cosas mientras estás con ellos)?
3. ¿Familia a quiénes concretamente te refieres?
4. ¿Qué quieres aportarle a tu familia?
5. ¿Qué momentos de la semana estarás con ellos?

Cuando somos ambiguos y hablamos desde los deseos (algo habitual en Mick), al cabo de días, eso se esfuma. Una mente fuerte y despejada, necesita cosas concretas, claras, simples, motivadoras, hábitos saludables, disciplina, compromiso, constancia, tareas que requieran esfuerzo pero que te beneficien, que te hagan sentir pleno, y que todo sea porque conseguirás un objetivo potente. Lograr esto, te hace muy fuerte frente a tus enemigos internos y adversidades.

Mick se dio cuenta que debería seguir profundizando en el tema de valores para adaptarlo a su trading, pero lo más importante, fue que tomó consciencia de que nunca en vida profundizó nada. Siempre había hecho las cosas de prisa, porque su principal objetivo era correr para ganar dinero. Tal vez en algunos negocios o trabajos, esa fórmula funciona, pero en el trading no. El dinero constante llega cuando estas centrado en el proceso, en hacer las cosas muy bien y con excelencia, a partir de ahí, los beneficios llegan solos. Los atajos de saltarte etapas en el trading, son sinónimo de disgustos y perder mucho dinero, algo a lo que Mick estaba acostumbrado, correr, saltarse etapas, y no conocer nada del contexto.

A lo largo de esta tercera sesión, terminamos de trabajar este tema, y finalmente pudo crear el cómo sería el trading de sus valores. Muy parecido a lo expuesto por él al inicio de la sesión, pero más detallado todo, en base a los cinco puntos claves que cité en los párrafos anteriores. Una vez finalizada esta sesión, noté a Mick con otro semblante, como que esa toma de conciencia, le había levantado un poco el ánimo, y que el plan ya no era imposible. Difícil sí, pero no imposible como él lo había decretado. La tarea a realizar, sería comenzar a poner en práctica lo trabajado en la sesión.

La siguiente sesión fue reveladora para él, porque trabajamos la visión, es decir, cómo verse dentro de 15 años, es decir, cuando tuviese 46 años.

La cuarta sesión fue una de las claves para él, luego vendría otra en relación al trading en concreto, pero este encuentro le sirvió para conectar todo. Ver lo que estaba haciendo bien, y en todo lo que debería trabajar. Me gusta mucho trabajar este tema con los clientes, porque una gran mayoría de personas no tenemos idea sobre este tema. Ojalá a mí me hubiesen enseñado esto a los 20 años, porque habría aprovechado el tiempo de diferente manera. Con esto quiero decir, la importancia que tiene, crear y perseguir una visión de vida. Recuerda que tomar las decisiones adecuadas en sintonía con tus valores y visión de vida, te permitirán caminar hacia el gran objetivo, y sentirte pleno pese a los obstáculos, y no olvides nunca, que tu presente es consecuencia de tus decisiones pasadas, y que las decisiones de hoy, determinarán tu futuro.

La forma que trabajo la visión de vida, es a través de una visualización, que dura unos 25 minutos, en el que hacemos un viaje al futuro, para encontrarnos con su "Yo futuro." El encuentro consiste en hacerle preguntas al tu "Yo futuro", y obtener la información necesaria para ir creando tu propia visión de vida. A la hora de crearla, es imprescindible que tu visión tenga respuesta a cuatro preguntas:

1. ¿Cómo quiero verme dentro de 15 años? (Pueden ser 5, 10, 15 o 20 años).
2. ¿Qué pasos debo hacer para conseguirlo?
3. ¿Cómo lo voy a hacer?
4. ¿Qué beneficio voy a obtener?

Una vez que encuentres las respuestas, tendrás creada tu visión de vida. Y si quieres anclarla más en tu mente, escribe las respuestas en una hoja grande o cartulina, y ponla en un lugar visible, así te conectas con ella todos los días.

Decía que para Mick la experiencia fue muy gratificante, porque pudo ver a su "Yo Futuro" viviendo como le gustaría a él. En una ciudad con mar, viviendo cerca de la playa, en una casa grande y muy cómoda. Haciendo trading en futuros, operando con criptomonedas, e invirtiendo en otros mercados financieros. También, dedicando tiempo a su pareja, padres e hijos (en ese momento no tenía hijos, solamente vivía con su pareja). Me dijo que se veía muy feliz, para nada agobiado, y no se observó extremadamente ambicioso. Además, sintió que esa visión era posible, pero que veía muchos obstáculos a día de hoy y eso le desanimaba.

Lo último que dijo Mick, sobre lo que le desanimaba, es un claro ejemplo de que la mayoría de las personas, tienen programada la mente para el cortísimo plazo, y por más que visualicen algo o lo programen al largo plazo, siguen pensando con la mentalidad del corto plazo. Voy a poner un ejemplo para explicarme mejor, basándome en la visión de Mick. Si tú te has visto que de aquí a quince años vas a ser trader e inversor, viviendo cerca de la playa con tu familia, no puedes pensar que eso es muy

complicado, porque hoy te haya ido mal operando en real. En primer lugar, porque lleva un año aprendiendo, y mira si tiene tiempo para aprender. Segundo lugar, no posee un plan claro, pero tiene tiempo de sobra para hacerlo. Y en tercer lugar, hay que superar muchos retos para llegar a la meta final. Los obstáculos que tengas hoy, cuando los mires dentro de cinco años, tal vez ni te acuerdes de ellos.

¿Te acuerdas de los problemas diarios que tenías hace cinco o seis años atrás? Obstáculos por los cuales te amargabas, enfadas y frustrabas, que parecían un mundo y hoy ni te acuerdas. O tú te crees que, dentro de cinco años, te vas a acordar de que te saltó uno, dos o tres “stop loss”. No te vas a acordar nada de eso, tal vez, que hayas destrozado una cuenta, o perdido mucho dinero en una sesión operativa, pero recordarás más.

Cuando te encuentres con obstáculos, problemas o una mala sesión operativa, pregúntate:

¿Cómo impactará esto en mi vida dentro de cinco años? Verás como la mayoría de las veces, minimizarás el problema, y te ahorrarás mucha energía y tiempo, en algo que no merece la pena hacerlo.

Ya habían pasado casi tres meses desde que comenzamos con Mick. Parecía otra persona, y digo parecía, porque su cambio o, mejor dicho, su conexión a su SER, lo había activado, pero llegaba el momento, en donde esta nueva versión de Mick, podría desmoronarse, porque seguramente se volvería a enfrentar a sus enemigos internos. Hacía unos días, que me dijo por mensaje instantáneo, su vuelta a operar en real.

Desde mi experiencia, no estaba preparado para operar en real, porque Mick era el claro ejemplo de que entró al trading, por una necesidad, un impulso y mensaje seductor, por lo cual, desconocía completamente el contexto (el que expliqué al comienzo de esta primera estación), y esto provocaría la vuelta de enemigos internos, y de que le cayeran bastantes “castillos de arena” respecto al trading.

Mi intención era dejarlo en real, tiempo suficiente para que se desmorone todo, y a partir de ahí, después de un golpe de realidad, podríamos trabajar todas sus debilidades emocionales, mentales, operativas y financieras. Digo esto, porque en esos momentos, Mick se creía que dominaba todo. Es cierto, que cuando te conectas con tu SER (valores, visión, talentos), te sientes muy bien, porque es como que te has quitado unas gafas con los cristales totalmente sucios, y te has puesto unas nuevas, que se ve todo de maravilla. El problema surge, cuando vas a un campo de barro, te caes, se te ensucian las gafas, y ahí es el momento en el que se debe ver que actitud tomas. Con el trading igual, todo muy bien, hasta que pierdes dinero de verdad. Y Mick, había mejorado mucho a nivel interno, pero le falta todo para operar, aunque él considera que controlaba muy bien su método...

El proceso con Mick se extendió a trece sesiones, por lo cual, haré un resumen desde la quinta al final, podrás observar estimado lector, cómo fue evolucionando el proceso para Mick, con altibajos (como debe ser), hasta encontrar un camino. Como digo siempre, "la travesía por el desierto" es muy dura e incierta, pero si persistes y resistes, acabarás atravesándola.

Mick hizo su semana en real, y nos reunimos. Su rostro era otro diferente al que finalizó cuando nos vimos por última vez, cuando construimos su visión de futuro. Tenía la mirada baja, su voz era titubeante, quería hablar poco, porque sabía que podía desmoronarse. Cuando le pregunté, que me contara su experiencia de volver a real, el "viejo" Mick (la versión que conocí al principio) tomó su palabra. "La semana ha sido de las peores, he tenido muchísima mala suerte, el mercado ha hecho lo posible para que pierda, el método que me enseñaron no sirve, el broker pone la orden donde quiere, y encima, por culpa de la plataforma, me hizo perder más".

Una vez que terminó de hablar, le pregunté:

"¿Quién dice eso que acabas de comunicar, Mick desde su SER, o tus enemigos internos? Mick se quedó un poco paralizado, y me dice:

"He sido yo". Después de unos segundos en silencio, le re pregunto:

"¿Quién habló tu SER o tu EGO enfadado bajo un manto de excusas absurdas, estúpidas y llenas de victimismo?" Tal como preveía, su respuesta fue en un tono de enfado y desafiante para mí. A su EGO no le gustaron nada mis palabras, y mis ganas de atacar su reinado. Mick me dijo que estaba harto de tener mala suerte y que todos estaban en su contra. Pasaron treinta segundos en silencio, a Mick se le notaba que se les hacían eternos, hasta que me dijo:

"¿Dime por qué no tengo razón?" Típica pregunta del EGO.

Te responderé a ello Mick, mediante una serie de preguntas, que si las contestas con contundencia, con sentido y de manera concreta, tú mismo podrás darte cuenta si tienes mala o buena suerte, aunque para mí, no existe ninguna de las dos, solamente confío en el trabajo, la constancia, la disciplina, el esfuerzo, el proceso y la humildad de seguir aprendiendo. La cara de Mick, era la de una persona que estaba librando una batalla interna en su mente, por un lado su SER, y por el otro, su EGO. Luego de unos segundos me dice: "pregúntame y te responderé".

Comencé diciéndole:

Un trader que opera en real debe tener claro diez puntos, y si no lo tienes, es un "kamikaze", dispuesto a perderlo todo:

1. Una entrada ganadora totalmente contrastada, es decir, de diez veces que la ejecutas, como mínimo, siete veces es positiva.

2. Una metodología clara, preparación de la sesión operativa, post trading, “back testing”, etc.
3. Máxima pérdida del día.
4. Antes de entrar al mercado, saber que quiere de esa operación, y hacia donde puede llegar el precio.
5. Salida del mercado: vas a un objetivo fijo, o cuando te saque el mercado a través del “break even”.
6. Saber qué movimientos deben producirse para entrar largo, y cuando hacerlo en corto.
7. Conocer tu estado emocional para determinar si puedes operar o no.
8. Tener un plan de acción cuando detectas que el EGO quiere dominarte.
9. Herramientas para evitar dispersarte y desconcentrarte.
10. Reglas para subir o bajar el apalancamiento.

¿Aplicas estos diez puntos? (Pregunté con firmeza y contundencia).

Mick estaba inmóvil, no decía nada, y con la cabeza cabizbaja, parecía como que su EGO se había ido al otro sitio. Tardó en responder, y me dijo con mucha sinceridad y humildad: “No aplico ninguno”. A lo que respondí:

“¿Entonces tienes mala suerte? O ¿Eres tú el desastre y caos operativo?”

La respuesta de Mick era más que obvia, no aplicaba nada de nada. Su ramillete de excusas, victimismo y culpas ajenas se habían hecho trizas. Y su EGO, jajaja, su EGO. Como suele pasar, cuando alguien le pone sobre la mesa hechos muy concretos, datos demostrables y sin ambigüedades, suele desaparecer hasta que le convenga aparecer. Con esto, Mick tomó conciencia de que era un desastre para hacer trading, porque se estaba comportando como un verdadero “kamikaze”, y que así, lo perdería todo.

Acto seguido, le dije que era hora de empezar a construir los cimientos de sus tradings, e ir creando una metodología sólida, y que dejará de intoxicar su mente, con decenas de vídeos de trading, compra de cualquier libro de trading, y consumir noticias de mercados. Si quería ser trader de verdad (como decían esas camisetas que ya no utilizaba), cambiaba su mentalidad o que mejor lo dejaran, así no perdería todo. Después de mi exposición, quedó totalmente vulnerable (muy buena perspectiva para cambiar y crear una nueva versión de trader), y me dijo: “¿Por dónde empiezo?”

El primer paso que deberás hacer, es encontrar una entrada, que si la ejecutas diez veces, en siete o seis ocasiones es positiva. Es imprescindible tener una entrada ganadora, y fiable, porque ésta te ayudará a sacarte de una mala racha o mal momento.

Tu cara Mick, me transmite que te estoy hablando de algo que no tienes, y ya sé que no la tienes, porque le disparabas a todo lo que se movía, sin un sistema, ni metodología, ni nada que te aporte confianza. Por lo cual, será necesario que mires los tipos de entrada, que mejor entiendes. Luego, haz un "backtesting" de ellas, sobre los últimos tres meses. Una vez hecho esto, elige la que mejores resultados aporta, es decir, que tiene una buena tasa de acierto (7/10). Me da igual que sea en base a "medias móviles", "Price Action", "Market Profile", "Precio y Volumen", etc. Lo único que importa ahora, es que la elijas, le entiendas, y te sientas a gusto con ella. Así que ahora ¡A trabajar!

Mick, no estaba muy convencido de la tarea, por lo cual le pregunté:

"¿Qué no te convence?" Luego de un silencio, Mick respondió: "Me parece un ejercicio aburrido, y que me quitará tiempo para hacer trading, porque yo quiero operar. No me interesa ser un estudioso del trading, solo me importa operar". Esta reflexión de Mick, es típica de las personas que no les interesa conocer el contexto, las reglas y todo lo que le rodea. Solo quieren darle al "clic", que la operación dure un segundo, y ganar 500€ en esa operación. Y así, todos los días. El problema es que se olvidan, de que los milagros en el trading no existen, solo perdura el conocimiento, la constancia, el esfuerzo, y la humildad constante.

Ante la reflexión de Mick, le contesté:

"Con esto que acabas de decir Mick, ¿estás honrando a tus valores? Nuevamente se produjo un silencio, su cara era el reflejo de "volví a caer en la trampa de mis enemigos internos", y finalmente me dijo:

"Tienes razón, he caído en la pereza y ansiedad de querer operar ya". "Me pondré con ello, esta misma tarde".

Pasaron diez días después de la sesión, cuando recibí un mensaje de audio en mi teléfono móvil que decía: "Estoy con ello, ya tengo identificadas tres ¿Puedo mezclarlas y hacer una?" A lo que respondí:

"Puedes hacer lo que te dé la gana, siempre y cuando, la entiendas de manera clara, y le hayas hecho un backtesting de tres meses". Al rato respondió:

"He visto un poco del backtesting que hice, y no funciona bien". Le respondo: "La respuesta está clara, es no. Insisto busca una entrada simple, clara y ganadora. Trabaja en el backtesting, que con el tiempo lo agradecerás."

A los pocos días volvimos a reunirnos, y me mostró la entrada elegida. Funcionaba bien, no era complicada, la confirmaba con una media móvil. Se le veía tranquilo (algo increíble por lo que era), y con muchas ganas de operar. Durante la sesión me mostró los backtesting, y a las conclusiones que había llegado, y por qué eligió esa entrada. Una vez elegida, y explicada, le propuse que le ponga un nombre. Me

miró sorprendido y con una sonrisa nerviosa, me preguntó si era broma. Le dije que no. Ponerle nombre a una entrada, hace que tu mente la registre como algo propio, de tu cosecha, y algo que has creado, por lo cual será más fácil incorporarla a tu subconsciente, donde se almacena lo importante.

Empujé a Mick a que busqué un nombre. Como no le salía nada, le pregunté:

“Esa entrada que elegiste y verificaste su evolución los últimos tres meses, ¿qué te transmite?” Me respondió:

“Seguridad y confianza para ganar dinero.” Buena reflexión, y ¿con qué simbolizarías eso que te transmite? La cara de Mick se iluminó y respondió muy espontáneamente:

“¡Una espada láser de Star Wars!” Muy bien (mi respuesta), y entonces, ¿cómo puedes llamar a esa entrada ganadora?

“El sable láser de Mick”. A lo que respondí:

“¡Fantástico!

Las siguientes semanas, tenía que operar basándose en esa entrada, llamada “El sable láser de Mick”. No interesaba otra cosa, lo único, que ejecutase esa entrada, las veces que apareciese durante la sesión, pero ya imaginarás querido lector, que durante esas semanas, aparecieron sus enemigos internos, su ambición por saltarse etapas, y construir “castillos en el aire”.

Mick había llegado durante la operativa, a un punto en el cual, se olvidó completamente de su entrada, y otra vez, había caído en la tentación de ser arrollado por su ambición, por saltarse pasos, y por no respetar a sus valores ni nada de lo que se había comprometido.

Ante esto le pregunté:

“¿Qué te ha empujado a no cumplir con esa entrada que habíamos definido?”

Mick respondió:

“La falta de paciencia e impotencia al ver que el tiempo pasaba, y no me daba entrada.” Te cuento que pasó:

“Me puse a operar, con la entrada en la cabeza. El primer día, no hubo movimientos ni condiciones que me permitirán entrar. Cerré la plataforma con rabia y bronca, por no tomar ninguna operación pese a que el mercado se movió. Luego miré antes que cierre el mercado, y pude ver que mi entrada se cumplió, pero por la hora no la pude tomar. A la mañana siguiente, miré lo que hizo en el “overnight” (que también está la sesión asiática), e increíblemente, se movió como necesito para entrar al mercado. Cuando me puse a preparar la sesión, sobre las 14 horas de España, pude ver que

movimiento perfecto hizo sobre las 10:30 horas para entrar, pero claro, me la perdí porque no estaba operando”.

“Luego en la sesión, tuve una oportunidad, pero como le faltaba cumplir una regla de las tres que debe tener, la dejé pasar. Y después, ya no hubo más. Desconecté todo con bastante frustración, y no quise saber nada de trading hasta el siguiente día. Por la mañana encendí el portátil, las pantallas y la plataforma del broker para ver que hizo el mercado, y otra vez me perdí varias entregas relacionadas con mi “setup”. Ya con mucha bronca, rabia e impotencia, me fui a descargarme al gimnasio que no lo pisaba hacía una semana. Cuando volví a casa, me duché, volví a desayunar, y me pude a preparar las sesiones de las 15:30. Mientras graficaba los soportes, resistencias y directrices, veía como el precio cumplía con mi “setup”, pero como estaba fuera de mi horario operativo, no hice nada. La operación fue buena, pero tardó casi una hora en terminar el recorrido, porque a esas horas hay poco volumen y todo es lento”.

“Cuando terminé de comer, me sentía tenso y ansioso, llevaba días sin entrar al mercado, porque decidí centrarme en mi entrada, llamada “El sable laser de Mick”, pero de momento no he podido utilizarla.

A los veinte minutos de comenzar la sesión, llegó la oportunidad que tanto esperaba, de las tres pautas que necesitaba para entrar, ya había confirmado dos, estaba seguro que cumpliría la tercera, por lo cual, entré corto al mercado. Me sentía muy nervioso y ansioso. Y, encima el precio, se paró y comenzó lentamente a girarse en mi contra, estaba claro que faltaba por cumplir una pauta, eso me provocó dudas, y como no quería que saltase el stop loss, la cerré. Acto seguido, confirmó la tercera regla, y el precio comenzó a caer bien, arrasando dos soportes, y haciendo una súper caída...”

La cara de Mick era de total frustración y baja autoestima, no había rabia ni furia en su relato, más bien, era decepción consigo mismo, ya no era contra el mundo, sino para él. A lo que pregunto: “Mick:

¿Cómo gestionaste esa frustración?”

“¡Muy mal! Estaba muy enojado y rabioso, porque llevaba días viendo las operaciones que me había perdido, y justo cuando entro me salgo para perder poco, y luego, veinte puntos de caída, que a 50€, me perdí de ganar ¡1.000€! Imagínate que vino luego, querer recuperar mis 1.000€. Así que entré largo para agarrar el rebote, porque tenía que corregir, pero no lo hizo, y siguió cayendo, pero yo confiaba que se giraría, fui moviendo el stop, necesitaba recuperar mis 1.000€. Finalmente tuve que cerrar, porque se metió en un lateral, y eran las 20 horas y no se movía.

Dime Mick:

¿Y cuánto perdiste? ¿Tu stop loss que habitualmente son 100€?

Se hizo un gran silencio, por lo cual intuía que la pérdida había sido muy fuerte, y la respuesta lo confirmó:

“Perdí solamente de mi bolsillo 790€, pero si le sumo los 1.000€ que debí haber ganado, el sado fueron 1.790€ en cinco horas de trading ¡Qué mala suerte tengo!”

A Mick lo habían vuelto a secuestrar sus enemigos internos. Por lo cual intervine, diciéndole antes, que le iba a realizar algunas aclaraciones y distinciones, que no haría ningún juicio sobre su conducta, pero importante matizar varias cosas de cara al futuro, más que nada, para seguir caminando hacia el camino de la consistencia.

“Mick aquí hay varios puntos. En primer lugar, tú no has perdido 1.790€, han sido 790€. Los 1.000€ son ilusorios, porque nunca has tomado esa operación, y si hubieses entrado, había que ver si aguantas dentro del mercado, porque seguramente como vienes operando, te hubieses salido antes por miedo a perder.”

“En segundo lugar Mick, cuando no estás operando, no pierdes ni se te escapa ninguna operación. Todo lo que sucede a la mañana, mediodía, noche, madrugada o lo que sea, a ti no te tiene que interesar nada. Simplemente te vendrá bien para estudiar los movimientos del mercado, pero lo importante, es ejecutar tu entrada cuando veas confirmadas las tres pautas.”

“En tercer lugar, el stop loss está para minimizar la pérdida, no para perder “migajas” y luego ver como el precio se dispara. Si pones un stop loss de 1,5 puntos, es porque tu gestión monetaria te lo permite, y una vez puesto, ya no se toca hasta que finalice la operación.”

“Y finalmente esto te ocurrió, por generar frustraciones inexistentes, como pensar que habías dejado operaciones en horarios que no operas, no respetar que se confirmen las tres pautas de la entrada, y por pensar en ganancias que no habías concretado ni ejecutado. Todo este cóctel fue perfecto para que interviniesen tus enemigos internos. Y así te fue.”

Además, quiero preguntarte, ¿cuál ha sido la razón del por qué has pasado de operar con CFD's al futuro del Mini SP?

Mick responde:

“Ya sé que no debía hacerlo, pero como no había entrado al mercado en unos días, y las entradas que había visto, me calentaron y pensé que si operaba en el Mini SP a 50€ (en realidad son 50 dólares) el punto, iba a ganar mucho más dinero, pero me he dado cuenta, que hice todo mal.

A Mick nuevamente su ambición le pudo, rompió con todo, y esto le llevó a crear creencias limitantes muy dañinas, como creer que todas las veces que se da su “setup” a lo largo del día, son entradas perdidas. O algo peor, salir de operar con CFD's (donde cada punto era 1€), a hacerlo en el Mini SP “puro”, es decir a 50 dólares o 50€

el punto. Esto que le sucedió a Mick, le ocurren a muchos traders, como la ridiculez de salirse de una operación o no entrar por miedo e inseguridad, y luego ésta da una X cantidad de dinero en beneficios, y decir que has perdido tantos euros o dólares ;Esto es una mentira enorme que te venden tus sabotadores!

Tú ganas y pierdes, solamente cuando se producen movimientos en tu cuenta, nada más, grábatelo en la cabeza. Lo demás, es todo ilusión, excusas y trampas de tus enemigos internos. La mayoría de los traders que están en el camino, pierden demasiado tiempo, energía y desgaste emocional en lo que pudieron haber ganado, en donde deberían haber entrado y salido, olvidándose de lo más importante, cuidar tu capital con los stop loss, y entrar al mercado solamente, cuando tú “setup” te lo indica.

Luego de este episodio muy duro para la cuenta de Mick, seguimos trabajando en ordenar su operativa, y que a partir de ahí pudiese ir eliminando o minimizando esa ambición, y de estar pensando constantemente en haber ganado algo sobre lo que no hizo. Entonces le pedí que se centrara pura y exclusivamente en esa entrada que él había elegido y determinado, llamándola “el sable láser de Mick”, y que ahora el reto consistía exclusivamente, en ejecutar todas las veces que aparezca su entrada, mientras él se encuentre operando. El logro ahora lo íbamos a reconocer, en todas las veces que aplicó su “setup”, y no nos importaba si la operación salía bien o si la operación salía mal. Ahora todo giraba en ejecutar esa entrada que él había hecho backtesting durante un tiempo, comprobando que funciona y es ganadora. Mick aceptó el reto y comenzó a operar en base a esto que le había pedido.

Tras haber quitado de su cabeza, esas ansiedades, las ganancias ficticias, esas entradas muy ganadoras cuando él no estaba operando, Mick Ambicius comenzó hacer bien las cosas. Empezó a estar centrado puro y exclusivamente en su entrada, a no pensar absolutamente en nada, y empezó a darse cuenta, que aplicando el método, sus últimas 10 veces que había aplicado su entrada, siete habían terminado en positivo y tres en negativo.

La clave de este cambio, fue que tomó conciencia de la importancia de los Stop, que son para proteger el capital, y para esto se pegó un enorme cartel en la pared, que decía: el stop loss es el protector de mi capital y de mi sueño.” Este slogan caló profundamente en él, ya que misteriosamente no los movía ni se apalancaba más. Volvió a operar con CFD's, poco apalancamiento, y después de cuatro semanas a este ritmo, empezó a ver la luz, y esto le permitió subir su autoestima, a sentirse más seguro, más ágil mentalmente, y a empezar a disfrutar de su operativa.

Veníamos muy bien, hasta que surgió el problema que estaba tardando en surgir. A ver si adivinas estimado lector, cuál sería el nuevo reto al que nos enfrentábamos. La salida del mercado. Siempre protestaba por este tema, porque nunca estaba conforme con ello. Cuando iba a objetivo fijo, y el precio seguía más allá de su salida, se frustraba. Si decidía dejar correr al precio, y poner un “break even” hasta que le saque

el mercado, se fastidiaba porque decía que si se hubiese salido antes, hubiese ganado más dinero, así que esta situación, desestabilizaba a Mick. Había quedado atrás y superado el tema de las grandes operaciones que aparecía cuando él no operaba, pero ahora, ya teníamos otra.

Tenía claro que, si resolvíamos esto, y luego creando el plan de trading, Mick ya estaba para “volar solo”, que las cosas le irían regular tirando a bien, pero este problema había que eliminarlo. Comenzamos una de las últimas sesiones, y Mick me dijo: “Germán dónde salgo porque siempre lo hago mal. No me gusta ir a un objetivo fijo, yo quiero dejar correr las ganancias, así gano bien, y mantengo una relación de 2 a 1 o 3 a 1. He probado todas las maneras y nunca hago una salida perfecta, porque entrar entro bien, pero salir...”

A lo que le respondo: “Mick, no existe la salida ideal en la realidad porque tú EGO siempre le buscará la “quinta pata” al gato. Yo te voy a decir cuál es la salida perfecta.” Ante esto Mick, abrió los ojos como nunca antes se los había visto. “Por favor dímelo Germán.” Le respondo:

“La salida perfecta es aquella que decides hacer en tu plan de análisis y entrada al mercado, es decir, cuando tú vas a entrar al mercado, tienes que tener muy claro si vas a objetivo fijo, o dejar correr el precio. Si eliges la primera y sale así, has hecho la salida perfecta. Y si es la segunda, y te saca con beneficio a través del “break even”, has hecho una salida perfecta. Será perfecta cuando haga lo planeado, pero aquí deberás definirte como vas a salir las próximas tres semanas de operativa, es decir, vas a objetivo fijo o que te saque el “break even.”

Nuevamente el silencio nos atrapó, y después de un minuto, me dijo (no sé si él, o su EGO ambicioso ¿qué opinas amigo lector?):

Prefiero que me saque el “break even”, así gano más dinero...A lo que le respondo:

Vale Mick, me parece genial, pero te pregunto:

¿Vas a resistir los retrocesos sin tocar nada? ¿Vas a soportar que el precio suba (si has entrado largo), siete puntos, retroceda, se quede en una lateral, amague a ir hacia arriba otra vez, vuelva a profundizar, te saque el “break even” por ejemplo con 2 puntos, y luego el precio acabe haciendo un movimiento de 15 puntos? Mick con la cabeza dijo no. Y continué diciéndole:

“Es lógico que no puedas aguantarlo, porque para dejar correr las ganancias, es muy bueno operar con dos contratos. Cuando llega el movimiento a dos puntos, cierras uno (ya tienes dinero en el bolsillo), y al otro lo dejas correr protegiéndole con el “break even.” “Ahora es el momento de sacar puntos, sumar, no complicarte la cabeza con cuentas absurdas y posibles ganancias. Cuando pasen tres meses y veas que ganas una cifra parecida mes a mes, eso te elevará la confianza y te subirá mucho la autoestima. Luego evaluarás si sigues con objetivo fijo, o cambias.

A Mick le gustó la idea, decidió ir a dos puntos, y si el precio no llegaba a los dos porque la operación, no daba para más, se saldría con lo que haya. Y la verdad que esto, le funcionó, en casi un mes, tenía una media semanal de 7 puntos en el futuro del Mini SP, y eso le llevó a creer en todo lo que había construido durante meses. Además, se le ocurrió una idea brillante que puso en marcha. Como tenía dos cuentas en el broker, con una operaba en real y salía del mercado a objetivo fijo, pero con la otra cuenta, utilizaba el simulador, y entraba al mercado en el mismo punto que lo hacía con su cuenta en real.

La idea era, gestionar la entrada con el “break even”, porque con la cuenta real, una vez entrado ya no tenía nada más que hacer, es decir, o saltaba el “stop loss” o se ejecutaba el “profit”, sin embargo, en el simulador era como que había más acción. Este ejercicio le llevó a ver, que la diferencia entre dejar correr al precio, e ir a objetivo fijo no era tan gran. Se ganaba más con la primera, pero había que permanecer mucho más tiempo en el mercado, y esa exposición en la cuenta real, a Mick le quitaba mucha energía. Gracias a ese experimento, le permitió centrarse en operar en real con “profit” fijo.

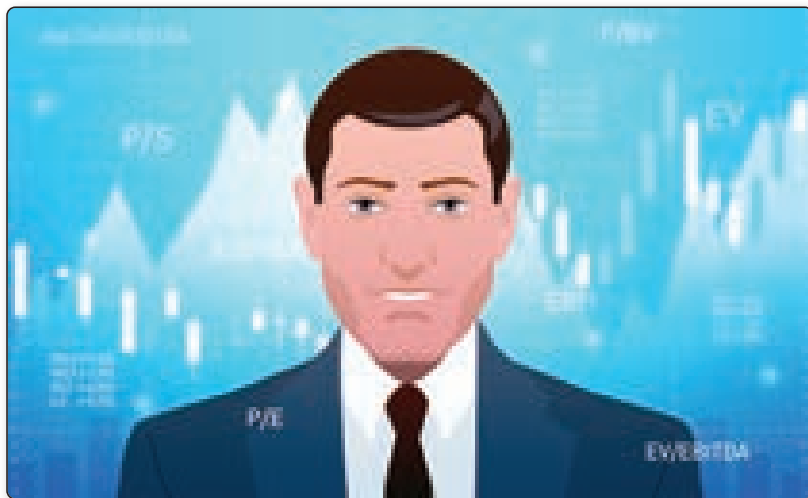
Habían pasado seis meses desde que comenzamos, con momentos muy difíciles para Mick, sobre todo lidiar día tras día con sus enemigos internos, los cuales le habían provocado una buena cuantía de dinero en su cuenta, y pese a estos golpes, fue cambiando, minimizando la acción de estos, sosteniéndose en sus valores, y esforzándose por alcanzar su visión de futuro. Todavía quedaba trabajo en él (en seis meses es muy difícil concretar todos los cambios, pero si puedes dar un salto muy grande) pero llegamos a la última sesión, con un Mick más realista y optimista con el futuro al que conocí, y en esta última sesión íbamos a crear el plan de trading (en el apartado de herramientas hay un modelo para que crees el tuyo).

Antes de comenzar a trabajar en el plan, le pregunté a Mick cómo se encontraba, y respondió: “Estoy muy bien, jamás me había sentido así desde que hago trading. Tengo la sensación de haber equilibrado mi vida con el trading. Sigo pensando que el trading es muy importante y un sueño para mí, pero también lo son todas las partes que componen mi vida. Soy consciente de que debo seguir mejorando, no enfadarme cuando salgo del mercado y el precio sigue avanzando que equivale a más ganancia si no me hubiese salido, pero tengo todo mucho más claro. Además, he realizado una gran desintoxicación de información, que se agradece mucho.”

Me alegro mucho Mick de escucharte esas palabras, has hecho un gran trabajo, y ahora vamos con el plan. Como Mick tenía ya todo trabajado gracias a lo que fuimos descubriendo en las sesiones, y todas las tareas que realizó entre una y otra, solamente teníamos que ponernos a ordenar el puzle.

Le facilité un modelo de plan a Mick, estaba en blanco, para que él fuese completándolo. El plan consta de tres apartados, que son: el aspecto operativo, la

gestión monetaria, y el apartado emocional. “Ahora Mick debes volcar esas normas o hábitos, que has adquirido durante estos meses al aspecto operativo, y esto es: antes de operar, durante la operativa, y la post sesión.”



Mick tomó todos sus apuntes y enumeró todas las normas. Las más salientes en cuanto al aspecto operativo fueron:

Presesión:

1. Trazar soportes y resistencias en todas las temporalidades que utilizo.
2. Trazar directrices.
3. Marcar los fibonacci.
4. Zonas importantes de máximos y mínimos.
5. Estrategia para entrar corto y largo.

Durante la operativa:

1. No entrar en laterales de rango inferior a seis puntos.
2. Tener presente la tendencia.
3. No hacer nada hasta que llegue a una zona relevante.
4. Preguntarme cada veinte minutos, qué está haciendo el precio y cuál es mi estrategia.
5. Antes de entrar al mercado, revisar si se cumplen todos mis patrones de entrada.

Postsesión:

1. Analizar cómo fue la sesión.
2. Cómo funcionaron mis estrategias previas.
3. Zonas en donde se ha movido.
4. Posibles entradas no tomadas.
5. Revisar minuciosamente mi entrada al mercado para comprobar mi "setup."

Ahora tocaba el turno de la gestión monetaria (algo imprescindible para mi), y sus normas principales fueron:

1. Tener claro antes comenzar y durante la sesión, cual es la máxima pérdida del día.
2. Al producirse la máxima pérdida del día, cerrar todo automáticamente.
3. Subir apalancamiento después de tres meses, y si cada uno de ellos fueron positivos.
4. Retirar ganancias cuando haya incrementado la cuenta en un 20%.
5. Una vez puesto el "stop loss" y el "profit", no se tocan más.

Respecto al aspecto emocional, Mick estableció entre varias normas, las siguientes:

Presesión:

1. Realizar diez respiraciones profundas, quince minutos antes de comenzar la sesión.
2. Visualizar mi patrón de entrada.
3. Si me siento ansioso, tenso o con inseguridad, retrasar el inicio de la sesión, en quince minutos.
4. Poner música que me de buen ánimo.
5. Repetir tres veces la frase contra mis enemigos internos, que es: "Yo soy el dueño de mis actos, y mi SER es al que hago caso. Los enemigos internos, buscan generarme miedo."

Durante la sesión:

1. Tener mi entrada ganadora impresa y delante mío.
2. Cuando sienta ansiedad, apretar mi pelota de goma.
3. Tener el teléfono móvil guardado en un cajón del armario, y en silencio.
4. Después de cada operación, levantarme, ir a beber agua, tomar aire y volver.
5. Una vez vuelto a la sesión, decir: "Cada operación no tiene nada que ver con la anterior."

Postsesión:

1. Darme un paseo de 20 minutos apenas cierro todo.
2. Durante el paseo pensar en mis actividades, y cosas que me gustan (nada de trading).
3. Merendar.
4. Revisar la operativa desde el plano emocional.
5. Escribir en mi diario de trading: lo mejor que hice, y lo que debo mejorar.

Pasada un poco más de una hora, Mick ya tenía un plan de trading claro, conciso y propio, el cual surgió por el trabajo realizado durante más de seis meses. Tener el plan, era el broche de oro a su esfuerzo, compromiso y valentía. Terminado esto, le di un "abrazo virtual", y le felicité por haber creado su propio plan. Ya Mick tenía todo para caminar hacia sus objetivos como trader. Ahora debía seguir su plan, no salirse del mismo, y si se salía, volver a mirarlo y hacerlo, porque el camino de su éxito, era ese, porque las estadísticas no le mentían. Cuando operaba desde su plan, los números eran muy positivos, pero cuando lo hacía desde sus enemigos internos, sus registros eran muy desalentadores.

Antes de despedirnos y decirle como sería el seguimiento, le pregunté:

"¿Mick qué es lo más relevante que te llevas de este proceso?" "Lo tengo muy claro (dijo) ;Hacer trading desde mis valores! Y el plan de trading que hice, es el mejor símbolo." Me pareció una gran reflexión, ya que eso lo englobaba todo, pero también, conseguirlo es algo bastante difícil porque en cada momento debes minimizar a tus enemigos internos, por lo cual, hace falta un gran trabajo interior para neutralizarlos, y Mick lo fue consiguiendo poco a poco, sobre todo, destruyendo ciertas creencias limitantes que lo hacían desequilibrarse emocionalmente.

Gracias Mick por tu reflexión (añadí), y de ahora en adelante, me enviarás un audio al teléfono móvil, una vez por mes, contándome tus avances. A partir de ahí veremos si necesitas más sesiones, o hasta aquí hemos llegado con este proceso. Después de esto, nos saludamos virtualmente, y se terminó la llamada.

Intercambiamos mensajes durante tres meses: los siguientes no recibí ninguno de Mick, lo cual era una señal de que todo iba muy bien (esto es así habitualmente). A finales de diciembre de 2020, sonó mi teléfono móvil, era Mick y pensé que llamaba para saludarme por Navidad. Atendí con alegría, pero al mismo tiempo con cierto recelo porque seguramente le pasaba algo.

Hola Mick, tanto tiempo (dije) ¿Cómo estás?

Mick respondió:

Me encuentro bien, pero con un problema (estaba claro que no era para felicitarme por Navidad, ni como me encontraba con el drama sanitario que pasamos, la COVID-19). Cuéntame, le respondo.

Mick: "Resulta, desde que terminamos a finales de agosto de 2019, voy muy bien. Increíblemente todos los meses en positivo. Tengo una media mensual de 500€, pero esto no me sirve para nada. Con esto ni pago la hipoteca, esto no puede ser."

A lo que respondí: "Me alegro que sigas operando, y que tengas esas cifras, teniendo en cuenta la catástrofe sanitaria que hemos, y estamos sufriendo a nivel mundial. Es asombroso que hayas resistido también a esto, y tener esa rentabilidad ¡Mil felicitaciones!"

Mick: "Creo que no me has entendido ¡500€ no me sirven para nada! Necesito ganar más, si no esto es una ruina."

Yo: "Te hago una pregunta: ¿con qué cantidad de capital operas? (A partir de aquí verás estimado lector, lo que es no tener idea absoluta del contexto y la industria).

Mick: "Con 5.000€, más no puedo poner ahora. Y encima ahora mi asesor, como retiré esa miseria, me dice que debe pagar impuestos, que es algo del 30% sobre mi beneficio ¡Una ruina! Sin contar las comisiones del broker, cambio de divisas, más comisiones, el pago del gratificador, los datos, y todo es gasto, así no puedo ganar dinero."

La respuesta de Mick es un claro ejemplo de no tener en cuenta el contexto. Esto que expuso, se lo pregunté durante el proceso (algo que oculté hasta ahora, para que veas como Mick eludió el tema porque en esos momentos no ganaba, y le dejé, porque sabía que en el momento de ganancias, esto saldría a la luz).

Escucha Mick (le dije): "Todos estos gastos te los mencioné al mes del haber comenzado, y me dijiste que ese tema te desviaba el foco de atención, porque lo

importante era ganar dinero, luego ya tendrías tiempo para eso. Respecto a la ganancia que estás obteniendo, me parece algo fabuloso, que eres un trader espectacular, por lo cual, ¡te felicito!”

Mick me respondió con un tono serio, y algo de enfado:

“Me estas vacilando, o no has entendido nada.” A lo que respondí:

“No te estoy vacilando, y te he entendido muy bien. El problema es que no ves que en inversión los parámetros se manejan por porcentajes, y te lo explico. Si tú ganas una media de 500€ mes, y esto se logra con un capita del 5.000€, estás ganando una ¡120% anual! Es una barbaridad, dime que producto te da este porcentaje, ni Warren Buffet gana esto al año. El problema que tú tienes, es falta de capital. Supongamos que tendrías 50.000€ para operar, subes el apalancamiento, y haces la misma operativa, tal vez ganarías 5.000€ o 4.500€ al mes, y descontando todos los gastos e impuestos, te quedarían unos 3.000€ limpios. Ahora tú con lo que haces, ganas el 10% mensual, y es brutal.”

El silencio inundó la llamada, Mick suspiraba...Y me dijo:

“Jamás había pensado en términos de porcentajes, lo escuché una vez en un curso, y a ti, pero a mí me importan los euros, aunque tiene mucho sentido lo que dices ¿entonces así, hasta que no aumente el capital, no puedo vivir del trading? ¡Qué decepción!

“Mira Mick, en este punto es donde fallan todos los traders. No conocer ni querer enterarse del contexto, es decir, gastos, impuestos y capital necesario para vivir del trading. Se puede vivir del trading, si claro que se puede, pero debe valorarse todo, e ir creciendo poco a poco. Imagina que tienes una cuenta de 80.000€, puedes diversificar, hacer otras inversiones, apalancarte más en el “scalping”, y así ganar bastante dinero, pero con una cuenta de 5.000€ no esperes milagros viviendo en Europa o Estado Unidos. Ahora si vives en un país, en donde su moneda está muy depreciada frente al dólar o euro o la libra, entonces sí que tal vez los 500€ te rinden mejor, y alcanzan para vivir.” Estas últimas palabras, abrieron en Mick un mundo totalmente nuevo a él y a su visión de vida. No era otro, que radicarse en un país con una economía emergente.

Mick me dijo: “Germán; es la mejor conversación telefónica que he tenido en mi vida, porque me he dado cuenta, que debo mudarme, y vivir en un país emergente. Será espectacular, aunque debo convencer a mi pareja de irnos, algo que será difícil pero no imposible.” “Gracias Germán por todo y seguimos en contacto.”

Le respondí: “Un placer acompañarte y ayudarte Mick, ya sabes que aquí me tienes para lo que necesites, y espero que hablemos pronto. Un fuerte abrazo y ¡Feliz Navidad!”

Y esta fue la última vez que hablé con Mick. Seguramente te estarás “muriendo” de curiosidad que ha hecho finalmente, si se marchó de España o no. Supongo que sí, porque haces unos meses, lo busqué en Instagram (el número de teléfono que tenía ya no estaba activo porque le escribí), y le observé algunas fotos de él, en Taiwan. Vivirá allí, no lo sé, pero está claro que a veces si persigues un sueño, debes moverte mucho para conseguirlo.

Aquí se termina esta historia de Mick, y de la primera estación del camino, llamada: “Conocer el medio y contexto.” Con este caso, el de Mick Ambicius, quise que veas los problemas que trae, no conocer el contexto y medio. Los problemas que trae, y sobre todo, el ver una pequeña parte del sistema. La gran mayoría cuando entran al trading, lo único que miran y se enfocan, en los miles y miles de euros/dólares/libras que pueden ganar, pero dan la espalda, a todo lo que se necesita para ganar, y en los gastos e impuestos que debe incurrirse. También, depende mucho del país que vivas, porque como ya has visto, 1.000 dólares no son lo mismo en Estados Unidos, Inglaterra, India o Perú.

Hay que aprender a tener una visión global, ser estratega, reflexionar sobre todos los actores que intervienen en la industria, y crear planes de mediano y largo plazo. Quienes entran en esta industria pensando solamente en donde entrar al mercado, tendrán muy poco recorrido. Y lo hemos visto en Mick Ambicius, lo que era al principio, como terminó el proceso, y en la llamada telefónica que me hizo.

Sin visión global y de mediano/largo plazo, perecerás en el mercado.

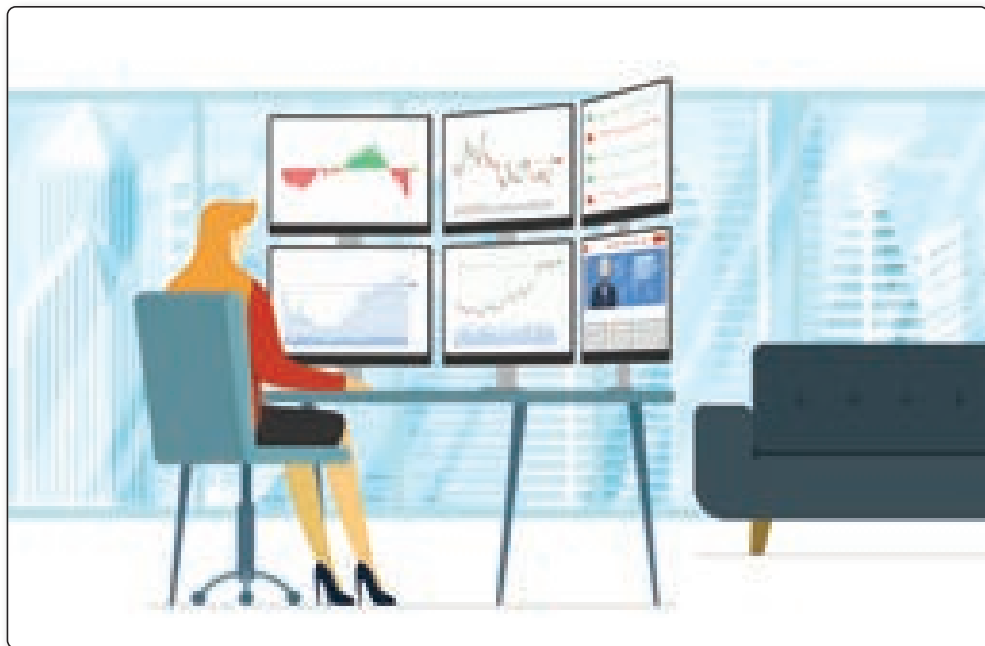


2

ESTACIÓN II: CUESTIÓN DE PRIORIDAD

Bienvenido a la estación 2 de este viaje, que como te dije anteriormente, consiste en conocer profundamente, las 10 estaciones necesarias que debes atravesar, para ser un trader consistente en resultados. Esta estación plantea, uno de los mayores dilemas que tenemos los seres humanos, que es saber priorizar. Algo que se dificulta cada día más, por la gran cantidad de cosas que hay para hacer, aprender, practicar, y disfrutar. La verdad que es impresionante todas las opciones que hay, y eso muchas veces dificulta estar enfocado en lo importante, porque la mayoría se olvida que los días tienen veinticuatro horas, de las cuales siete y ocho son para dormir, luego hay otras de comidas, asearse, desplazarse, trabajar, familia-amigos, actividad física, estudiar, hobbies, y muchas cosas, por lo cual, las horas no alcanzan. Y priorizar, es algo que cuesta mucho a las personas, y sobre todo a los traders.

El saber priorizar es una herramienta vital en la vida de cualquier persona. Hacerlo de manera adecuada, hace que no pierdas el foco, estar siempre dedicando tu tiempo y energía a lo importante, dar lo mejor de ti mismo en cada ocasión, y estar actuando permanentemente sin apego tóxico emocional, sino que lo haces en sintonía con tus objetivos. Priorizar es el reto que tiene que superar el trader, porque es una variable que se presenta permanentemente, y saber hacerlo, te hace exitoso.



¿Sabes cuál es una de las mayores diferencias entre un trader perdedor y un ganador?

Que el ganador es un experto en saber priorizar, tanto en su vida personal como a la hora de hacer trading. Cuando miras la operativa de un trader y las explicaciones de sus entradas, podrás determinar si sabe priorizar, o no sabe. Esto lo iremos viendo en esta estación, y en caso real que abordaré más adelante.

Muchísimas personas en el mundo entran en el trading, seducidos por la facilidad de acceder, y la rapidez por la que se puede ganar dinero. Además, empujados por esa necesidad de mejorar económicamente, trabajar pocas horas, no soportar a jefes y compañeros tóxicos, y no depender de nadie, hace que ser trader, sea una profesión ideal y soñada. La verdad que hacer trading hoy en día es demasiado sencillo. Abres la cuenta con el broker, ingresas poco dinero, una conexión a internet, descargas la aplicación en el móvil, y a operar. Por lo cual, acceder a hacer trading es muy fácil (nada que ver, como cuando comencé allá por 2.006, que eran todos obstáculos, trabas legales e informáticas), ahora ganar dinero de manera consistente es otro tema. Y esto, comienza a verse, cuando estos traders llenos de ilusión e ignorancia de todo, se lanzan al mercado, y en muy poco tiempo, pierden todo su capital.

La gran pregunta que siempre hago en cualquier formación, charla, evento, webinar o sesión individual es: ¿Para qué haces trading? Esto debe ser el comienzo