



EL NUEVO VIVIR DEL *TRADING*

Psicología • Disciplina
Herramientas y sistemas de *trading*
Control del riesgo • Gestión de operaciones

Dr. Alexander Elder



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escríbanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Ciencias Ocultas, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com

Colección Éxito

EL NUEVO VIVIR DEL *TRADING*

Dr. Alexander Elder

1.^a edición en versión rústica: septiembre de 2025

Título original: *The New Trading for a Living*

Traducción: *Israel Planagumà*

Maquetación: *Juan Bejarano*

Corrección: *M.^a Ángeles Olivera*

Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

© 2014, Dr. Alexander Elder

(Reservados todos los derechos)

© 2017, 2025, Ediciones Obelisco, S.L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S.L.

Collita, 23-25. Pol. Ind. Molí de la Bastida

08191 Rubí - Barcelona - España

Tel. 93 309 85 25

E-mail: info@edicionesobelisco.com

ISBN: 978-84-1172-315-2

DL B 3.564-2017

Printed in Poland

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

ÍNDICE

Prólogo

7

Introducción 9

1. El *trading*: la última frontera 9
2. La psicología es la clave 11
3. Las probabilidades en su contra 13

PRIMERA PARTE

Psicología del individuo 19

4. ¿Por qué practicar el *trading*? 19
5. La realidad frente a la fantasía 20
6. Las tendencias autodestructivas 28
7. La psicología del *trading* 31
8. Lecciones de Alcohólicos Anónimos para el *trading* 33
9. Perdedores anónimos 35
10. Ganadores y perdedores 40

SEGUNDA PARTE

Psicología de masas 45

11. Qué es el precio? 46
12. ¿Qué es el mercado? 48
13. El panorama actual del *trading* 51
14. El público en el mercado y usted 55
15. La psicología de las tendencias 59
16. La gestión frente a la formulación
de predicciones 63

TERCERA PARTE

Análisis gráfico clásico 67

17. El chartismo 68
18. El soporte y la resistencia 74
19. Las tendencias y los rangos de cotización 81
20. Las colas de canguro 86

CUARTA PARTE

Análisis técnico por ordenador	91
21. Los ordenadores en el <i>trading</i>	92
22. Medias móviles	97
23. La convergencia-divergencia de medias móviles (MACD): líneas e histograma MACD	105
24. El sistema direccional	115
25. Los osciladores	121
26. El estocástico	122
27. El Índice de Fuerza Relativa	127

QUINTA PARTE

Volumen y tiempo	131
28. El volumen	131
29. Indicadores basados en el volumen	136
30. Índice de fuerza	142
31. Las posiciones abiertas	149
32. El tiempo	154
33. Los horizontes temporales del <i>trading</i>	159

SEXTA PARTE

Indicadores generales del mercado	169
34. El índice nuevos máximos-nuevos mínimos (NH-NL)	169
35. Acciones por encima de la media móvil de cincuenta días	176
36. Otros indicadores del mercado de valores	178
37. Indicadores de consenso y de compromiso	180

SÉPTIMA PARTE

Sistemas de inversión	189
38. Testeo de sistemas, simulación de inversiones y los tres requisitos clave de toda operación	191
39. El sistema de <i>trading</i> de triple pantalla	195
40. El sistema impulso	205
41. Los sistemas de <i>trading</i> de canales	210

OCTAVA PARTE

Vehículos de inversión	219
42. Las acciones	221
43. Los fondos de inversión cotizados (ETF)	222
44. Las opciones	225
45. Los contratos por diferencias (CFD)	234
46. Los futuros	236
47. El <i>forex</i>	244

NOVENA PARTE	Gestión del riesgo 247
	48. Las emociones y las probabilidades 247
	49. Las dos reglas principales de la gestión del riesgo 252
	50. La regla del 2 % 254
	51. La regla del 6 % 259
	52. Recuperarse después de una debacle 262
 DÉCIMA PARTE	 Detalles prácticos 267
	53. Cómo establecer objetivos de beneficio: la palabra mágica es <i>suficiente</i> 267
	54. Cómo establecer <i>stops</i> : aprenda a no hacerse ilusiones vanas 272
	55. ¿Es esta una operación de sobresaliente? 279
	56. Buscar operaciones potenciales 285
 UNDÉCIMA PARTE	 Cómo llevar un buen registro 289
	57. Sus deberes diarios 290
	58. La creación y evaluación de planes operativos 295
	59. El diario de operaciones- <i>Trade Journal</i> 301
 CONCLUSIÓN	 Un viaje sin fin: cómo seguir aprendiendo 307
	Bibliografía y otras fuentes 311
	Agradecimientos 315
	Acerca del autor 317
	Índice de contenidos 319

A la memoria de Lou Taylor.

Un hombre sabio, un *trader* astuto y un amigo de verdad.

PRÓLOGO

La versión original inglesa de *Trading for a Living* fue publicada en 1993 y se convirtió en un best-seller internacional. Sigue estando en los puestos más destacados de muchas listas de lectura, gracias a las recomendaciones entre amigos y a que las empresas de *trading* lo entregan a sus nuevos empleados. He resistido la tentación de revisar mi libro durante todos estos años porque confiaba en su lógica interna, me gustaba. He estado trabajando, viajando, escribiendo otros libros y dando algunas clases. Ahora, veintiún años después, he aceptado actualizar mi libro más popular, para que puedan beneficiarse de las nuevas tecnologías, así como de las lecciones que he aprendido.

Mi gran amigo Lou Taylor, ya fallecido, y a quien dedico este libro, solía bromear: «Si gano un 0,5 % de inteligencia cada año, seré un genio para cuando muera». Revisar mi primer libro ha sido como vivir de nuevo mi juventud, con la ventaja de la experiencia.

Mientras planeaba esta actualización, pensaba en un complejo de edificios en Viena, Austria, llamado «el Gasómetro». En su núcleo hay depósitos de almacenamiento de varios pisos, erigidos por albañiles austríacos en 1927. Cuando la tecnología moderna hizo que los cilindros de gas quedaran obsoletos, los arquitectos los convirtieron en pisos modernos. Abrieron grandes aberturas en los muros de ladrillos, creando vistas panorámicas; pusieron suelos y ascensores y añadieron áticos acristalados. Solía quedarme en uno de estos áticos, y es por eso que he querido que mi nuevo libro siguiese ese modelo de combinar la vieja artesanía con la nueva tecnología.

Antes de empezar a leer este libro, hágase la pregunta: ¿cuál es el paso más importante que puedo dar para convertirme en un *trader* de éxito?

La psicología es importante. Mientras escribía el libro original *Trading for a Living* también practicaba activamente la psiquiatría y, desde entonces, la parte psicológica ha resistido la prueba del tiempo, por lo que ha sufrido pocos cambios en esta nueva edición.

El análisis del mercado es muy importante, pero recuerde: cuando observamos un gráfico, sólo estamos tratando con cinco datos: la abertura, el máximo, el mínimo, el cierre y el volu-

men. Acumular cantidad de indicadores y patrones sobre estos cinco valores sólo incrementa la confusión. Muy a menudo, menos es más. Si ha leído *Vivir del trading*, verá que he reducido el número de capítulos técnicos, y he movido algunos de ellos a un apéndice que se puede descargar de Internet. Por otro lado, he añadido algunos capítulos que se centran en nuevas herramientas, sobre todo el sistema impulso. También he añadido una sección sobre *stops*, objetivos de beneficio y otros detalles prácticos.

La gestión del capital es extremadamente importante, ya que los mercados financieros son focos de riesgo. Ésa era la parte menos sólida del libro original, por lo que la reescribí por completo. Una de las herramientas que encontrará es el triángulo de hierro del control del riesgo.

La psicología, las tácticas de inversión y la gestión del capital son los tres pilares del éxito, pero existe un cuarto factor que las une. Ese factor —que integra a los otros— es el mantenimiento de registros. Llevar un buen registro le permitirá aprender de sus experiencias. Le ayudará a salir del círculo vicioso de pequeñas ganancias y grandes pérdidas, dando vueltas como un hámster, sudando y estresado, sin llegar a ninguna parte. Llevar registros de calidad hará de usted su propio maestro y un mejor *trader*. Le mostraré diversos tipos de registros que deberá llevar, y compartiré con usted algunos de mis diarios de operaciones.

Si es un nuevo lector, bienvenido al viaje. Si ya ha leído *Vivir del trading*, espero que encuentre este libro dos décadas más inteligente que el primero.

Dr. Alexander Elder
Nueva York-Vermont, 2014

Introducción

■ 1. El *trading*: la última frontera

Puede ser libre. Puede vivir y trabajar en cualquier lugar del mundo. Puede ser libre de la rutina y no tener que dar explicaciones a nadie.

Así es la vida de un *trader* de éxito.

Son muchos los que aspiran a esto, pero pocos lo consiguen. Un principiante mira una pantalla de cotizaciones y ve millones de dólares centelleando ante sus ojos. Trata de alcanzar el dinero y pierde. Vuelve a intentarlo —y aún pierde más—. Los *traders* pierden porque el juego es difícil, o por ignorancia, o por falta de disciplina. Si usted sufre alguna de estas aflicciones, escribí este libro para usted.

Cómo empecé en el *trading*

En el verano de 1976 conduje de Nueva York a California. Llevaba algunos libros de psiquiatría (entonces estaba en mi primer año de residente en psiquiatría), algunos historiales clínicos y una copia en rústica de *How to Buy Stocks*, de Engel. No me imaginaba para nada que aquel libro, sobado y con las esquinas dobladas que me había prestado un amigo abogado, llegaría un día a cambiar el curso de mi vida. Aquel amigo, por cierto, era todo lo contrario al dicho de «convierte en oro todo lo que toca»: todo lo que tocaba se hundía. Aunque ésa es otra historia.

Devoré el libro de Engel en áreas de descanso a lo largo de Estados Unidos y lo acabé en una playa del Pacífico en La Jolla. Antes no conocía nada del mercado de valores y la idea de ganar dinero simplemente pensando me fascinó.

Crecí en la Unión Soviética en los tiempos en que, según las palabras de un famoso ex presidente de EE. UU., ésta era «un imperio malvado». Yo odiaba el sistema soviético y quería escaparme, pero estaba prohibido emigrar. Comencé la universidad a los dieciséis años, me gradué en medicina a los veintidós, hice el período de prácticas y encontré trabajo como doctor en un barco. ¡Ahora ya podía escaparme! Salté de la nave soviética en Abiyán (Costa de Marfil).

Fui corriendo a la embajada de EE. UU. a través de las calles llenas de atascos y polvorientas de ese puerto africano, con los miembros de la tripulación persiguiéndome. En la embajada me escondieron en un piso franco y después me metieron en un avión con destino a Nueva York. Aterricé en el aeropuerto de JFK en febrero de 1974, proveniente de África, con veinticinco dólares en el bolsillo. Hablaba algo de inglés, pero no conocía absolutamente a nadie en ese país.

No tenía ni idea de qué eran las acciones, los bonos, los futuros ni las opciones, y de vez en cuando me mareaba al ver los billetes de dólares estadounidenses en mi cartera. En mi antiguo país, un puñado de ellos podían hacerte acabar tres años en Siberia.

La lectura de *How to Buy Stocks* abrió mi mente a un mundo completamente nuevo. Cuando volví a Nueva York compré mis primeras acciones –acciones de KinderCare–. Ocurrió algo muy malo: gané dinero en mi primera operación, y después de nuevo con la segunda, quedándome con la falsa ilusión de que ganar dinero en los mercados era fácil. Tardé dos años en deshacerme de esa noción.

Mi carrera profesional avanzaba por un camino diferente. Completé mis prácticas en psiquiatría en un hospital universitario muy importante, estudié en el Instituto de Psicoanálisis de Nueva York y trabajé como editor de libros en el mayor diario de psiquiatría de Estados Unidos. Aún conservo mi licencia, pero mi práctica profesional hoy se reduce a una o dos horas al mes, como mucho. Estoy muy ocupado con el *trading*, me encanta viajar y doy algunas clases.

Aprender el negocio del *trading* ha sido un largo viaje, con algunos puntos álgidos maravillosos y otros dolorosos. Mientras avanzaba, o daba vueltas en círculos sin llegar a ninguna parte, me estrellé contra un muro y acabé, repetidamente, con mi cuenta de operaciones bajo mínimos. Cada vez volvía a mi trabajo en el hospital, ahorraba algo, leía, pensaba, hacía más pruebas y empezaba a practicar el *trading* de nuevo.

Mis competencias en el *trading* mejoraron poco a poco, pero el gran paso adelante fue cuando me di cuenta de que la clave del éxito estaba en mi cabeza, no dentro de un ordenador. La psiquiatría me permitió comprender el *trading*, y esto es lo que compartiré con usted.

¿Quiere triunfar realmente?

Tuve un amigo durante años cuya esposa era obesa. Vestía con elegancia, y había estado a dieta desde el día que la conocí. Decía que quería perder peso, y no comía pasteles o patatas delante de otras personas... Pero cada vez que entraba en su cocina, la veía comiendo a manos llenas. Decía que quería ser delgada, pero seguía estando gorda.

El placer a corto plazo de comer era más fuerte en ella que el placer pospuesto y los beneficios para la salud de perder peso. La esposa de mi amigo me recordaba a muchos *traders*, que dicen que quieren llegar al éxito, pero siguen haciendo operaciones impulsivas, persiguiendo las emociones fuertes a corto plazo de apostar en los mercados.

La gente se engaña a sí misma y fantasea. Mentir a los demás es malo, pero mentirse a uno mismo es un caso perdido. Las librerías están llenas de buenos libros sobre cómo hacer dieta; no obstante, el mundo aún está lleno de personas con sobrepeso.

Este libro le enseñará cómo analizar y operar en los mercados, el control del riesgo y a lidiar con su propia mente. Yo puedo ofrecerle el conocimiento. Sólo usted puede poner la motivación.

Recuerde esto: el atleta que quiere disfrutar de deportes de riesgo debe seguir ciertas medidas de seguridad. Cuando reduce los riesgos, experimenta una sensación añadida de haber logrado algo y de control. Ocurre lo mismo con el *trading*.

Sólo puede tener éxito en el trading si lo trata como una actividad intelectual seria. El trading emocional es letal. Para asegurarse el éxito, practique una gestión del capital defensiva. Un buen trader vigila su capital con el mismo cuidado que un buceador profesional vigila sus reservas de aire.

■ 2. La psicología es la clave

¿Recuerda cómo se sintió la última vez que colocó una orden? ¿Estaba ansioso por saltar a la cancha? ¿O tenía miedo de perder? ¿Aplazó la decisión repetidamente antes de dar la orden? Cuando cierra una operación, ¿se siente alguna vez eufórico o humillado? Las emociones de miles de inversores se funden en corrientes psicológicas gigantescas que mueven los mercados.

Bajarse de la montaña rusa

La mayoría de inversores pasan la mayor parte del tiempo buscando operaciones buenas. Una vez han entrado en una operación, no la gestionan, sino que, o bien se retuercen de dolor, o bien hacen muecas de placer. Montan en una montaña rusa de emociones y se pierden el elemento esencial de la victoria: la gestión de las emociones. Su incapacidad de autogestión les lleva a una mala gestión del riesgo y a las pérdidas.

Si su mente no está en sintonía con los mercados, o si no hace caso a los cambios en la psicología de masas, no tiene ninguna posibilidad de ganar dinero en el *trading*. Todos los profesionales que ganan conocen la enorme importancia de la psicología. La mayoría de principiantes que pierden la ignoran.

Algunos amigos y estudiantes que saben que soy psiquiatra a menudo me preguntan si esta condición me ayuda como *trader*. La buena psiquiatría y el buen *trading* tienen un principio en común importante. Ambos se centran en la realidad, en ver el mundo tal y como es. Para

vivir saludablemente, uno debe ir con los ojos bien abiertos. Para ser un buen *trader*, uno debe operar con los ojos bien abiertos, identificar las tendencias y giros reales y no desperdiciar el tiempo o la energía en fantasías, en lamentos, ni en hacerse vanas ilusiones.

¿Un juego de hombres?

Los datos de las agencias de bolsa indican que la mayoría de inversores son hombres. Los archivos de mi empresa, Elder.com, confirman que aproximadamente entre el 85 y el 90 % de los inversores son hombres. El porcentaje de inversoras entre mis clientes, no obstante, se ha más que duplicado desde la edición original de *Vivir del trading*, escrito hace veinte años.

Dada la naturaleza de la lengua inglesa*, *él* fluye mejor que *él* o *ella*, o que ir saltando de un pronombre al otro. Para facilitar la lectura, usaré el pronombre masculino a lo largo de este libro. Esto no pretende ser una falta de respeto a las muchas inversoras que hay, por supuesto.

En realidad, encuentro que el porcentaje de inversores exitosos es mayor entre las mujeres. Como grupo, tienden a ser más disciplinadas y menos arrogantes que los hombres.

Cómo se organiza este libro

Los tres pilares del éxito en el *trading* son la psicología, el análisis de los mercados y la gestión del riesgo. Llevar un buen registro es el nexo entre ellos. Este libro le ayudará a aprender los fundamentos de todas estas áreas.

La primera parte de este libro le mostrará cómo gestionar sus emociones en el *trading*. Descubrí este método practicando la psiquiatría. Mejoró en gran medida mi rendimiento como *trader*, y también puede ayudarle a usted.

La segunda parte se centrará en la psicología de masas de los mercados. La conducta colectiva es más primitiva que la de los individuos. Si entiende cómo se comportan las masas, podrá aprovecharse de los cambios de ánimo de éstas, en lugar de ser arrastrado por estas corrientes emocionales.

La tercera parte mostrará cómo los patrones en los gráficos reflejan las conductas colectivas. El análisis técnico clásico es psicología colectiva aplicada, como la realización de sondeos. El soporte, la resistencia, las rupturas y otros patrones reflejan la conducta colectiva.

La cuarta parte le enseñará métodos modernos de análisis técnico por ordenador. Los indicadores proveen de una mejor perspectiva de la psicología de masas que los patrones clásicos de las gráficas. Los indicadores de seguimiento de tendencia ayudan a identificar tendencias de mercado, mientras que los osciladores muestran cuándo estas tendencias están a punto de invertirse.

El volumen y las posiciones abiertas también reflejan la conducta colectiva. La quinta parte se centrará en éstos, así como en el paso del tiempo en los mercados. Las masas tienen una ca-

* Ídem para la española. (*N. del T.*)

pacidad de concentración y atención limitadas, por lo que el inversor que consigue encontrar la relación entre cambios de precios y tiempo gana una ventaja competitiva.

La sexta parte se centrará en las mejores herramientas para analizar el mercado de valores de manera global. Pueden ser de especial ayuda para los *traders* que inviertan en futuros y opciones de índices bursátiles.

La séptima parte representará diversos sistemas de inversión. Comenzaremos con la triple pantalla, que ha sido ampliamente aceptado, para después examinar el sistema impulso y el sistema de canales.

La octava parte discutirá diversas clases de vehículos de inversión. Esbozará las ventajas y las desventajas de las acciones, los futuros, las opciones y el *forex*, a la vez que despejará la niebla publicitaria que nubla algunos de estos mercados.

La novena parte le llevará al tema de suma importancia de la gestión del capital. Este aspecto esencial del éxito en el *trading* es descuidado por la mayoría de principiantes. Puede tener un sistema de inversión brillante, pero si su gestión del riesgo es deficiente, una racha corta de pérdidas podría destruir su cuenta. Armado con el triángulo de hierro de control del riesgo y otras herramientas, usted se convertirá en un inversor más seguro y efectivo.

La décima parte ahondará en el meollo del *trading*: poner *stops*, objetivos de beneficio y escaneo. Estos detalles prácticos le ayudarán a implementar el sistema que usted prefiera.

La undécima parte le guiará a través de los principios y las plantillas para llevar un buen registro. La calidad de sus registros es el mejor indicador individual de sus probabilidades de éxito. Le ofreceré descargas gratuitas de plantillas que me gusta usar.

Por último, y no por ello menos importante, este libro tiene una guía de estudio aparte. Plantea más de cien preguntas, cada una enlazada con una sección específica de este libro. Todas las preguntas están diseñadas para probar su nivel de comprensión y descubrir sus puntos flacos. Después de leer cada sección de este libro, tendría sentido usar la guía de estudio y responder a las preguntas relevantes de dicha sección. Si los resultados de la prueba resultan ser menos que excelentes, no se apresure, lea de nuevo la sección del libro en cuestión, y haga la prueba de nuevo.

Está a punto de pasar muchas horas con este libro. Cuando encuentre ideas que le parezcan importantes, compruébelas de la única manera que importa: con sus propios datos de mercado y en su propio *trading*. Usted sólo aprehenderá estos conocimientos mediante la inquisición y la prueba.

■ 3. Las probabilidades en su contra

¿Por qué pierden la mayoría de inversores y son expulsados de los mercados? El *trading* emocional y desidioso es una razón importante, pero existe otra. Los mercados, de hecho, están diseñados para que la mayoría de *traders* pierdan dinero. La industria del *trading* mata lentamente a los *traders* con las comisiones y el deslizamiento.

Usted paga comisiones por entrar y salir de cada operación. El deslizamiento es la diferencia entre el precio al que usted coloca su orden y el precio al que esta orden acaba ejecutándose. Cuando usted da una orden limitada, ésta se ejecuta a su precio o a un precio mejor, o no se ejecuta. Cuando usted está impaciente por entrar o salir y da una orden de mercado, a menudo se ejecuta a un precio peor al que había cuando la dio.

La mayoría de principiantes no son conscientes del daño causado por las comisiones y el deslizamiento, de la misma manera en que los campesinos en la Edad Media no se podían imaginar que unos diminutos gérmenes invisibles podían matarlos. Si hace caso omiso del deslizamiento y emplea un agente de bolsa que cobre comisiones altas, estará actuando como el campesino que bebe de un pozo comunitario durante una epidemia de cólera.

La industria del *trading* drena grandes cantidades de dinero de los mercados. Las bolsas, los reguladores, los agentes y los asesores viven de los mercados, mientras generaciones enteras de *traders* continúan siendo expulsadas. Los mercados necesitan un suministro de nuevos perdedores, de la misma manera que los constructores de las antiguas pirámides precisaban un suministro de nuevos esclavos. Los perdedores aportan el dinero necesario a los mercados para la prosperidad de la industria del *trading*.

Un juego de suma negativa

Los ganadores de un juego de suma cero ganan tanto como los perdedores pierden. Si usted y yo apostamos veinte dólares sobre en qué dirección será el próximo movimiento de cien puntos en el índice Dow, uno de nosotros recibirá veinte dólares y el otro perderá la misma cantidad. Una apuesta simple contiene un componente de suerte, aunque la persona mejor informada ganará con mayor frecuencia a lo largo del tiempo.

La gente se cree la propaganda de la industria que dice que el *trading* es un juego de suma cero, muerde el anzuelo y abre cuentas. No se da cuenta de que el *trading* es un juego de suma negativa.

Los ganadores reciben menos de lo que los perdedores pierden, ya que la industria está drenando dinero de los mercados.

Por ejemplo, el juego de la ruleta en el casino es un juego de suma negativa, ya que el casino se lleva entre el 3 y el 6 % de cada apuesta. Esto hace que no se pueda ganar en la ruleta a largo plazo. Usted y yo podríamos entrar en un juego de suma negativa, haciendo la misma apuesta de veinte dólares sobre en qué dirección será el próximo movimiento de cien puntos en el índice Dow Jones a través de brókeres. A la hora de saldar cuentas, el perdedor tendrá veintitrés dólares menos, el ganador recibirá sólo diecisiete dólares, mientras que los dos agentes irán sonriendo al banco.

Las comisiones y el deslizamiento representan para los *traders* lo que la muerte y los impuestos representan para todo el mundo. Hacen que la vida sea menos divertida y, en último término, terminan con ésta. Todo *trader* debe mantener a su bróker y a la maquinaria de las bolsas antes de ganar un centavo. Limitarse a ser «mejor que la media» no basta. Deberá sacarle más de una cabeza al resto, para ganar en un juego de suma negativa.

Las comisiones

Las comisiones han disminuido mucho en las dos últimas décadas. Hace veinte años, aún había agentes que cobraban comisiones de entre el 0,5 y el 1 % del valor de la operación en cada sentido. Comprar mil acciones de GE a veinte dólares la acción, por un valor total de 20.000 dólares le costaría entre 100 dólares y 200 dólares para entrar, y de nuevo para salir. Afortunadamente para los *traders*, los importes de las comisiones han caído en picado.

Las tarifas abusivas no han desaparecido por completo. Mientras estaba preparando este libro para su publicación, recibí un correo electrónico de un cliente en Grecia con una cuenta pequeña, cuyo agente —un banco europeo muy importante— le cobraba una comisión mínima de 40 dólares sobre cada operación. Le hablé de mi agente, cuya comisión mínima por cien acciones es de sólo 1 dólar.

Sin el cuidado debido, incluso las cifras aparentemente pequeñas pueden levantar una gran barrera al éxito.

Veamos el ejemplo de un *trader* bastante activo, con una cuenta de 20.000 dólares, que efectúa una operación de ida y vuelta al día, cuatro días por semana. Si pagase 10 dólares en un sentido, al final de la semana habría gastado 80 dólares en comisiones: 40 dólares en operaciones de entrada y 40 dólares en operaciones de salida. Si hiciese esto cincuenta semanas al año —si es que puede aguantar tanto tiempo—, al final del año habría desembolsado 4.000 dólares en comisiones. ¡Eso representaría el 20 % de su cuenta!

George Soros, uno de los mejores gestores de carteras, consigue de media un retorno anual del 29 %. ¡No estaría en esa posición si pagase un 20 % en comisiones al año! ¡Incluso las «comisiones pequeñas» pueden suponer una gran barrera al éxito! He oído a agentes echarse unas risas mientras chismorreaban sobre clientes que se devanaban los sesos simplemente para cubrir los gastos del juego.

Busque las comisiones más bajas posibles. No le dé vergüenza regatear tarifas más bajas. He oído a muchos agentes quejarse de la falta de clientes, pero no a muchos clientes quejarse de la falta de agentes. Dígale a su bróker que él es el primer interesado en cobrarle comisiones bajas, ya que así usted sobrevivirá y seguirá siendo su cliente por mucho tiempo. Diseñe un sistema de trading en que se opere con menos frecuencia.

En mi *trading* a nivel personal, tengo una cuenta importante con un agente que me cobra 7,99 dólares por operación, sea del tamaño que sea, y otra con un agente que me cobra un centavo por acción con un mínimo de 1 dólar. Cuando opero con acciones caras, comprando menos de ochocientas acciones, coloco la orden con el agente que cobra un centavo por acción; en el resto de casos, trabajo con el agente que cobra 7,99 dólares por operación. Un *trader* principiante, que esté dando sus primeros pasos, debería buscar un agente que cobre un centavo por acción. Así podrá operar con cien acciones por un dólar. Un *trader* en el mercado de futuros puede esperar pagar sólo un par de dólares por una operación de ida y vuelta.

El deslizamiento

El deslizamiento ocurre cuando sus órdenes son ejecutadas a un precio diferente al que usted vio en la pantalla cuando dio la orden. Es como pagar cincuenta centavos por una manzana en una tienda de comestibles, a pesar de que el precio anunciado es de cuarenta y nueve centavos. Un centavo no es nada; pero cuando compra mil manzanas, o mil acciones, con un deslizamiento de un centavo, resultará en 10 dólares por orden, lo que probablemente sea más que la comisión.

Existen dos tipos de órdenes: limitadas o de mercado. Su deslizamiento depende de cuál de ellas utilice.

Una orden limitada dice: «Deme esa manzana a cuarenta y nueve centavos». Garantiza el precio, pero no la cantidad. No pagará más de cuarenta y nueve centavos, pero quizá acabe sin la manzana que quería.

Una orden de mercado dice: «Deme esa manzana». Garantiza la cantidad, pero no el precio. Si el precio de las manzanas está subiendo cuando dé la orden, puede que acabe pagando más de lo que veía en la pantalla cuando le dio al botón *comprar*. Puede que el deslizamiento le afecte.

El deslizamiento en las órdenes de mercado se incrementa con la volatilidad de éste. Cuando el mercado se dispara, el deslizamiento se pone por las nubes.

¿Sabe cuánto le cuesta el deslizamiento?

Sólo hay una manera de averiguarlo: anote el precio en el momento de dar la orden de mercado, compárela con la contrapartida recibida y multiplique la diferencia por el número de acciones o de contratos. No hace falta decir que necesitará un buen sistema para llevar el registro, como una hoja de cálculo con columnas para cada uno de los conceptos detallados anteriormente. Ofrecemos una hoja de cálculo con estas características a los *traders* como un servicio público en www.elder.com.

A lo largo de este libro leerá «registre esto» y «registre lo otro». Recuerde que un buen sistema de registro es esencial para el éxito. Debe vigilar sus ganancias, y controlar sus pérdidas aún más de cerca, ya que puede aprender mucho de estas últimas.

Aquí tiene un dato chocante, que usted puede confirmar llevando un buen registro: el *trader* promedio gasta tres veces más en deslizamiento que en comisiones.

Antes hemos hablado de cómo las comisiones suponen una barrera al éxito. La barrera del deslizamiento es tres veces más alta. Ésta es la razón por la que, por muy tentadora que sea una operación, debe evitar comprar *a precio de mercado* (con órdenes de mercado).

Usted quiere estar al control y operar sólo a los precios que le convengan. Hay miles de acciones y docenas de contratos de futuros. Si pierde una operación a causa de una orden limitada, tendrá innumerables oportunidades más. ¡No pague de más! Yo casi siempre uso órdenes limitadas y recorro a las órdenes de mercado sólo para establecer *stops*. Cuando se alcanza un nivel de *stop*, éste pasa a ser una orden de mercado. Cuando una operación esté quemándole, no es el momento de economizar. Entre despacio, pero salga rápido.

Para reducir el deslizamiento, opere en mercados líquidos con volúmenes de contratación elevados, y evite los mercados estrechos, en los que el deslizamiento suele ser mayor. Adopte posi-

ciones largas o cortas cuando el mercado esté calmado, y utilice órdenes limitadas para comprar o vender a precios específicos. Lleve el registro de precios en el momento en que dé una orden. Pídale a su agente que se pelee en el parqué para que le consiga una mejor contrapartida, cuando sea necesario.

La horquilla de precios de compra y venta

Cuando el mercado está abierto, siempre existen dos precios para todo activo negociado: el precio de compra (*bid*) y el precio de venta (*ask*). El precio de compra es la cantidad que la gente está dispuesta a pagar por un valor en un momento dado; el precio de venta es la cantidad demandada por los vendedores para venderlo. El precio de compra siempre es más bajo, y el precio de venta más alto, y el diferencial entre ambos, conocido como horquilla, va cambiando.

Las horquillas varían entre mercados, e incluso en el mismo mercado en momentos diferentes. Las horquillas de precios de compra-venta son más altas en los activos menos negociados, ya que los profesionales que dominan tales mercados demandan cantidades elevadas a aquellos que quieren unirse a la fiesta. Las horquillas probablemente sean muy estrechas, quizá sólo un *tick* en un día tranquilo en una acción, futuro u opción negociados activamente. Se hacen más amplias a medida que los precios se aceleran al alza o a la baja, y pueden llegar a ser enormes —docenas de *ticks*— después de una caída severa o de una recuperación muy brusca.

Las órdenes de mercado se ejecutan en el lado malo de la horquilla. Una orden de mercado compra al precio de venta (alto) y vende al precio de compra (bajo). No es de extrañar, por tanto, que muchos *traders* profesionales se ganen bien la vida dando contrapartida a órdenes de mercado. No dé de comer a los lobos, ¡utilice órdenes limitadas siempre que pueda!

Las barreras al éxito

El deslizamiento y las comisiones hacen que el *trading* se asemeje a nadar en un río infestado de pirañas. Hay otros gastos que también consumen dinero del *trader*. El coste de los ordenadores y los datos, el precio de servicios de asesoría y libros —incluyendo el que está leyendo ahora—, todos salen de sus fondos para practicar el *trading*.

Busque el agente con las comisiones más baratas y vigílelo como un halcón. Diseñe un sistema de inversión que dé señales con relativa infrecuencia y que le permita entrar en los mercados en épocas de calma. Utilice órdenes limitadas casi en exclusiva, excepto para establecer stops. Vaya con cuidado con las herramientas en qué invierte su dinero: no existen las soluciones mágicas. El éxito no puede ser comprado; sólo puede ser ganado.

Psicología del individuo

■ 4. ¿Por qué practicar el *trading*?

El *trading* parece fácil a primera vista. Un principiante puede entrar en el mercado con cautela, ganar unas cuantas veces y comenzar a creer que es un genio y que es invencible. Entonces comienza a asumir riesgos absurdos y acaba teniendo grandes pérdidas.

La gente hace *trading* por muchas razones; algunas son racionales, muchas otras irracionales. El *trading* ofrece la oportunidad de ganar mucho dinero en muy poco tiempo. Para mucha gente, el dinero representa libertad, a pesar de que a menudo no sepa qué hacer con él.

Si sabe practicar el *trading*, puede hacerse su propio horario, vivir y trabajar donde le plazca, y no tener que dar explicaciones a ningún jefe. El *trading* es un juego fascinante: ajedrez, póker y videojuegos, todo en uno. El *trading* atrae a las personas que aman los desafíos.

Atrae a los amantes del riesgo, y ahuyenta a los que no les gusta. Una persona normal se levanta por la mañana, va al trabajo, almuerza, vuelve a casa, se toma una cerveza y cena, mira la televisión y se va a dormir. Si gana algo más de dinero que de costumbre, lo pone en una cuenta de ahorro. Un *trader* hace horarios extraños y pone su propio capital en riesgo. Muchos *traders* son personas solitarias que abandonan la seguridad de la rutina y saltan al vacío de lo desconocido.

La autorrealización

Mucha gente tiene una tendencia innata a intentar sacar lo mejor de uno mismo y desarrollar sus habilidades al máximo. Esta tendencia, junto con la gratificación del juego y la atracción del dinero, empuja a los *traders* a desafiar a los mercados.

Los buenos *traders* suelen ser gente muy trabajadora y astuta, abierta a nuevas ideas. El objetivo de un buen *trader*, paradójicamente, no es ganar dinero. Su objetivo es practicar bien el *trading*.

Si invierte bien, el dinero es una consecuencia de segundo orden. Los *traders* exitosos nunca dejan de perfeccionar sus habilidades en el intento de llegar a su máximo desarrollo personal.

Un *trader* profesional de Texas me invitó a su oficina y me dijo: «Si se sienta delante de mí a la mesa mientras hago *trading* intradía, no podrá saber si estoy ganando o perdiendo 2.000 dólares en esa sesión». Ha alcanzado un nivel en el cual ganar no le genera euforia, y perder no le causa desaliento. Está tan centrado en practicar bien el *trading* y en mejorar sus habilidades que el dinero ya no influye en sus emociones.

El problema de la autorrealización es que mucha gente tiene tendencias autodestructivas. Los conductores propensos a tener accidentes destruyen sus vehículos, mientras que los *traders* autodestructivos destruyen sus cuentas. Los mercados ofrecen amplias oportunidades para sabotearse uno mismo, así como para autorrealizarse. Representar los conflictos internos de uno mismo en los mercados es una propuesta que puede salir muy cara.

Los *traders* que no están en paz consigo mismos a menudo intentan cumplir deseos contradictorios en los mercados. Si usted no sabe hacia dónde va, acabará en un lugar indeseado.

■ 5. La realidad frente a la fantasía

Si un amigo con poca experiencia en la agricultura le dijese que planea alimentarse con la comida producida en un terreno de alrededor de mil metros cuadrados, usted esperará que su amigo pase hambre. Sólo se puede obtener una cantidad limitada de alimentos de un huerto pequeño. Sin embargo, existe un campo en que los adultos dejan volar sus fantasías: el *trading*.

Una persona que antes trabajaba por cuenta ajena me dijo que tenía pensado ganarse la vida con el *trading*, con una cuenta de 6.000 dólares. Cuando intenté convencerlo de la futilidad de su plan, cambió de tema rápidamente. Era un analista brillante, y aun así rehusaba aceptar que su plan de «cultivo intensivo» era suicida. En su intento desesperado por triunfar, tendría que tomar posiciones de gran tamaño, por lo que el más leve movimiento del mercado lo llevaría a la bancarrota.

Un *trader* de éxito es una persona realista. Conoce sus habilidades y sus limitaciones. Ve lo que está ocurriendo en los mercados y sabe cómo reaccionar. Analiza los mercados sin escatimar esfuerzos, se contempla a sí mismo y hace planes realistas. Un *trader* profesional no puede permitirse ilusiones.

Una vez el principiante ha sufrido varias caídas y recibido varias demandas de margen adicional, pasa de ser un gallito a ser temeroso, y empieza a desarrollar ideas extrañas sobre los mercados. Los perdedores compran, venden o evitan operaciones por culpa de sus ideas exóticas. Se comportan como niños que tienen miedo de pasar por un cementerio o de mirar debajo de la cama por la noche porque tienen miedo de los fantasmas. El ambiente sin estructura del mercado facilita que se desarrollen fantasías.

La mayoría de personas que crecen en Occidente tienen fantasías similares. Están tan extendidas que, cuando estudiaba en el Instituto de Psicoanálisis de Nueva York, se ofrecía un curso llamado «Fantasías universales». Por ejemplo, mucha gente en su infancia tiene la fantasía de haber sido adoptado. Esta fantasía parece explicar el mundo poco amistoso e impersonal. El niño encuentra consuelo en ella, pero le impide tomar consciencia de una realidad que preferiría no ver: que sus padres no son tan buenos. Nuestras fantasías influyen en nuestra conducta, incluso cuando no somos conscientes de ellas.

Después de haber hablado con cientos de *traders*, aún sigo oyendo diversas fantasías universales. Éstas distorsionan la realidad y dificultan nuestro éxito en el *trading*. Un *trader* de éxito debe identificar sus fantasías y librarse de ellas.

El mito del cerebro

Los perdedores que sufren el *mito del cerebro* le dirán: «He perdido porque no conozco los secretos del *trading*». Muchos albergan la fantasía de que los *traders* de éxito poseen algún tipo de conocimiento secreto. Esa fantasía ayuda a mantener vivo el mercado de servicios de asesoría y los sistemas de *trading* precocinados.

Un *trader* desmoralizado puede que tire de su tarjeta de crédito para comprar «secretos del *trading*». Puede que envíe dinero a un charlatán por un sistema de *trading* por ordenador que «nunca falla» porque se ha probado con datos del pasado. Cuando dicho sistema se autodestruye, sacará de nuevo su tarjeta, que casi ha llegado al límite de crédito para comprar un «manual científico» que explica cómo dejar de perder y comenzar a ganar contemplando la luna, las estrellas e incluso Urano.

En un club de inversión que teníamos en Nueva York, solía encontrarme con un famoso astrólogo de las finanzas. A menudo pedía entrar gratis porque no se podía permitir pagar el precio modesto del encuentro y la comida. Su fuente principal de ingresos sigue siendo la predicción bursátil basada en la astrología proveniente de principiantes con esperanzas.

Los perdedores no se dan cuenta de que el *trading* es bastante simple desde el punto de vista intelectual. No es ni mucho menos tan exigente como extraer el apéndice, construir un puente o juzgar un caso en un tribunal. Los buenos *traders* son astutos, pero pocos son intelectuales. Muchos no han ido a la universidad, y algunos no acabaron la educación secundaria.

A menudo, gente inteligente y trabajadora que ha tenido éxito en sus carreras se siente atraída hacia el *trading*.

¿Por qué fracasan con tanta frecuencia? Lo que diferencia a los ganadores de los perdedores no es su inteligencia ni los secretos, y desde luego tampoco la educación recibida.