

La gestión de un negocio tiene que ser mucho más detallada y superior al de otras empresas para asegurarnos de que podemos “capear el temporal” financiera y psicológicamente. Vd. necesita ser capaz de superar épocas turbulentas a fin de recoger beneficios cuando lleguen los buenos tiempos.

Dicho todo esto, el trading es uno de los pocos negocios donde los costes de establecimiento son bajos, y en el que el dinero que ganes será generalmente proporcional al tamaño de la cuenta, y no tanto de lo que trabajes. Una vez que hayas realizado todo el trabajo de crear tu propio conjunto de sistemas de trading, la cantidad de ingresos que genere será simplemente proporcional al tamaño de las posiciones y al riesgo que estés dispuesto a asumir. El negocio es virtualmente ilimitado en escalabilidad si diseña correctamente los métodos de trading. Existen muy pocos negocios en los que con una misma cantidad de trabajo puedan generarse ingresos de forma ilimitada con tan sólo un pequeño incremento en el esfuerzo.

Las próximas secciones son las más importantes de este libro; sin embargo, también son las más pesadas, siendo normalmente difícil que el lector se sienta lo suficientemente motivado como para terminar de leerlas – ¿quién quiere escribir un plan de negocio cuando podría estar ganando dinero con el trading? Como muchas cosas en la vida, las tareas que son más difíciles, aburridas, tediosas, o simplemente poco interesantes son aquellas que son críticas para alcanzar el éxito y será lo que distinga a los ganadores de los perdedores. Realizar una buena planificación no es complicado; simplemente no es tan interesante como el desarrollo de sistemas de trading, o el trading en sí. Si Vd. no tiene un plan, no tiene un negocio – tan sólo tiene una colección aleatoria de eventos dentro de la estructura de una entidad legal. Sus probabilidades de éxito a largo plazo son virtualmente nulas. Recuerde siempre que Vd. compite con el resto de la comunidad de traders para conseguir esos escurridizos beneficios, y si no tiene ningún plan y alguien sí que lo tiene, entonces ¿quién cree que ganará más a menudo por ser consistente?

Imagine que está compitiendo en un torneo de ajedrez online contra los mejores jugadores y ordenadores del mundo. ¿Cómo cree que lo haría si Vd. ‘simplemente acaba de empezar a jugar’? Compare este enfoque con alguien que ha investigado diversas estrategias para jugar al ajedrez, ha memorizado aperturas clave, ha repetido jugadas clave, comprende las diferentes fases del juego, y ha practicado incansablemente, todo ello dentro del contexto de un plan específico para alcanzar el éxito.

□ **Planificación de un Negocio**

Un plan de negocio es la primera cosa que Vd. necesita hacer, y las buenas noticias es que no cuesta nada salvo su tiempo y su esfuerzo. Si pensar en hacer esto le aburre, o piensa que puede 'rellenar el hueco' después de haber empezado a operar, sería un gran error. Si Vd. ya está operando, y no tiene un plan de negocio entonces mi consejo sería éste:

¡DEJE DE OPERAR, INVERTIR, O ARRIESGAR SU CAPITAL AHORA MISMO!

La razón fundamental por la que su negocio de trading puede fallar es que Vd. tenga un problema con su cash flow y el negocio no pueda continuar ni pagar los gastos operativos ni sus propios gastos personales. Da igual el número de sistemas de trading rentables que Vd. tenga si no puede continuar utilizándolos. Este problema puede ser evitado elaborando un completo plan de negocio. Esto le ayudará a asegurarse de que no montará un negocio en el que tenga que saquear su cuenta de trading después de seis meses para pagar la hipoteca – o dejar de operar simplemente porque ha perdido dinero durante seis meses seguidos o incluso durante un año. Este tipo de periodos con pérdidas son normales – especialmente en los primeros años de trading en los que Vd. será el peor trader que jamás imaginó.

Imagine que Vd. tiene que vender esta idea de negocio a un socio capitalista (o por lo menos a su esposa) y necesita un plan convincente, detallado, sensato, realista que presentar. Su plan debería contestar a las siguientes preguntas:

Objetivos Viabes

¿Por qué está Vd. montando un negocio de trading?

¿Por qué debería Vd. tener éxito donde otros han fracasado?

¿Cuál es su ventaja con respecto a los demás?

¿Qué es lo que intenta conseguir?

¿Qué rendimiento anual es razonable?

¿Qué porcentaje de pérdidas es aceptable?

¿Qué sería para Vd. el éxito y el fracaso?

¿Cuánto tiempo va a dejar pasar hasta que el trading sea una actividad rentable de forma consistente?