

Haz del Trading un Negocio Rentable.

Guía para implementar sus sistemas del trading y gestión monetaria.

Por
Paul M King

¿Qué estás haciendo con tu vida?

Septiembre 11 de 2001. Manhattan. Nueva York

Es un hermoso día de otoño, el cielo azul brillante, hojas amarillentas. Era la clase de día que me hacía sentir placer de ir al trabajo en el barco de Fair Haven, Nueva Jersey a Manhattan. Yo estaba "haciendo pereza" en el barco que me llevaba a trabajar en la construcción de Reuters en Times Plaza y estaba más retardado de lo habitual, pero en realidad no prestaría atención a todo lo de la oficina hasta que llegara allí.

Decidí leer el New York Times en el interior del barco en vez de sentarse en la cubierta superior para obtener un poco de aire fresco. Estábamos pasando bajo el puente Verrazano-Narrows, cuando el primer avión se estrelló contra el World Trade Center y lo cambió todo.

La TV en el barco estaba sintonizada a la CNN y dijo que un avión se había accidentado. Todo el mundo supuso que sería algún pequeño avión monoplaza que se habría salido de curso hasta que miramos por la ventana y vimos las llamas, el enorme agujero, visible incluso desde esa distancia, y la enorme columna de humo negro.

Atracamos, el barco estaba repleto de gente asustada y aturdida que se dirigió directamente a Nueva Jersey. Nadie siquiera se consideró la idea de bajarse cuando el barco atracó. El horizonte de Manhattan había cambiado para siempre, al momento en que regresé a la costa de Jersey y me encontré con Wendy, mi esposa.

Todos bajamos del barco aturdidos y en silencio y nos fuimos a casa para ver las noticias durante 5 días seguidos.

Murió mucha gente conocida. Todo el mundo conocía a algún desaparecido. Pensé "¿Qué estoy haciendo con mi vida?" y "¿Qué tipo de recuerdo hubiese dejado si hubiera muerto?" La Semilla de la PMKing trading me vino a la mente. Yo estaba decidido a "hacer algo", yo no sabía si lo que hacía era correcto. Trabajar en Manhattan nunca fue lo mismo después de ese día para mí.

Introducción

Mucha gente diría 'Si usted ya es un empresario de éxito con una empresa de trading rentable, ¿por qué escribir un libro para decir a otras personas cómo hacer lo que ha hecho?' La respuesta simple es que cuando decidí crear mi empresa de trading, no había un solo libro que ofreciera una solución completa a lo que quería hacer, así que decidí escribir uno. Yo no sabía si publicaría, una vez que lo terminara. -Lo que sí sabía era que al escribirlo, entonces mi propio trading sería mucho mejor y yo sé que había "cubierto todo lo básico". También sabía que finalmente iba a necesitar contratar a algunas personas, para hacer crecer mi negocio de trading y que necesitaría un "manual del empleado" que ayudara a explicar la filosofía detrás de mi negocio.

La respuesta más compleja es que al hacer el trabajo de escribir este libro, mi trading y el entrenamiento han mejorado notablemente ya que han sido alentados a pensar profundamente en cada aspecto de mi negocio, ¿y por qué lo he hecho de esta manera? Esto es similar a lo que respondo cuando me llegan preguntas de otro operador en los foros de trading en línea: me ayuda a ser mejor entrenador de traders. He escrito en un foro en particular por un par de años (y recientemente me convertí en un anfitrión oficial allí) y estoy seguro de que he mejorado mi trading y el de otros participante con mis respuestas. Ver "Master Mind Foro".

Al escribir este libro he aprendido una cosa importante sobre la construcción de un negocio de éxito en el trading, y es que si usted realmente, realmente le apasiona el trading, y tener una mente abierta para aprender a hacerlo bien, entonces puede tener éxito, solo necesita la información correcta para su preparación. También me di cuenta de que las cosas que hacen que un negocio de trading sea exitoso, "pueden ser aprendidas por todos" - no hay magia ni secretos involucrados, y los mercados son lo suficientemente grandes para que todos nosotros podamos tener éxito. Dice un antiguo proverbio chino "la gente que dice que una cosa es imposible, no debe interrumpir a aquellos que están haciéndolo". Puede tener éxito si usted sabe lo que es importante, y lo que no lo es. Eso es de lo que trata este libro.

Por último, en caso de que espere, un sistema de trading o fórmula mágica que le será revelado aquí, se sentirá muy decepcionado. El éxito no se trata de una señal de entrada del trading, que le llegue a la bandeja de entrada de su e-mail. Si usted piensa que ese es el aspecto importante en la construcción de un negocio de trading exitoso, deje de leer ahora y suscríbese a uno de los muchos boletines -que prometen ganancias en todos los trades- que le llenan el correo electrónico cada día. La construcción de cualquier negocio con éxito es trabajo duro, buena planificación y más trabajo duro. Este libro tiene la intención de decirle qué es exactamente lo que usted debería estar trabajando duro para tener éxito - de la forma más completa y detallada posible.

En un intento de cubrir un tema complejo, como la construcción de un negocio de trading, es inevitable que no pueda entrar en tanto detalle como me hubiera gustado en cada aspecto. En todo caso, me he concentrado en la integridad, más que en los detalles y he dado suficiente contexto y antecedentes con la esperanza de que el lector pueda investigar el área con más detalle utilizando otras fuentes recomendadas para cada caso.

Para obtener más información o para hacer preguntas específicas acerca de este libro, o el trading en general, por favor, utilice la página de contacto en mi sitio web en: www.pmkingtrading.com

Le deseamos éxito en su negociación.

Paul King. 2006-22 de agosto-Middlebury-Vermont

Lo que este libro le enseñará

Este libro está dividido en 3 secciones principales que se ocupan de las principales áreas de la construcción de un negocio de trading:

Parte I - La apertura: La Gestión del Negocio

Parte II - El Juego Intermedio: Administración de Sistema de Trading

Parte III - El Juego Final: Gestión de Trader

Cada sección es relativamente independiente y se puede leer en cualquier orden. Una sección sobre el manejo de dinero de otras personas no ha sido incluida - tal vez venga en un libro posterior, cuando tenga más experiencia en ese aspecto particular del trading. Como la Administración del Sistema, es obviamente mucho más apasionante que las otras secciones hay siempre una tendencia del lector, a poner más énfasis sobre esta sección y mostrar negligencia por las demás. Esto sería un gran error. Aunque la creación de un exitoso, rentable y sólido sistema de trading es esencial para el éxito de la empresa -ya que es lo que crea la renta- a menos que haya una buena gestión y planificación empresarial, y entender su psicología del trading, de manera que cometa pocos errores, no será un éxito total.

Una vez que usted ha leído este libro usted comprenderá, y estar al tanto de todo lo que tiene que tener en cuenta para construir un negocio de éxito en el trading. Aunque este libro tiene la intención de cubrir todo lo necesario, las leyes y reglamentos cambian regularmente. En algunos casos, recomendamos que obtenga consejo profesional antes de tomar ciertas decisiones, y en esos casos el libro sólo debe utilizarse como una guía de sus posibles opciones, y para darle un nivel razonable de entendimiento antes de consultar con un profesional. Este libro no puede y no debe utilizarse, como reemplazo de la consulta a un profesional que se especializa en la materia, y estará al tanto de todas las consideraciones legales y reglamentarias para su situación particular.

Lo que este libro no le enseñará

Este libro no le enseñará un método infalible para ganar dinero. Cualquier sistema de trading específico que PMKing Comercio utiliza actualmente, no le transformará al instante en un operador rentable sin operaciones perdedoras.

Casi todos los otros libros que existen sobre el trading, se concentran en los sistemas reales que el autor utiliza (o suele usar), o sólo en las (supuestamente) señales de entrada de alta rentabilidad, en mercados específicos. El negocio del trading, y las razones por las que un buen sistema, en manos de un operador mal preparado perderá dinero, suelen ser olvidadas por completo. Este libro no intenta decirle qué sistema utilizar, sino que le dice cómo desarrollar sistemas de negociación que se adapten a su personalidad, y cómo deben aplicarse en el contexto de un buen plan de negocios.

Otras cosas que este libro no le dice (sólo para que no se sientan decepcionados al final):

- Cómo crear una entidad legal en su jurisdicción o país específico
- ¿Cómo llevar la contabilidad de la empresa y calcular el impuesto sobre sus ganancias
- Cómo manejar el software para entradas o la interfaz para operar que proporciona su bróker

- Cómo automatizar su sistema en cualquier lenguaje de programación específico o plataforma de trading en que desarrolle su sistema
- ¿Cómo ganar en cada trade
- ¿Cómo hacerse rico, de forma rápida, con poco esfuerzo
- ¿Cómo hacer dinero sin tomar riesgos calculados

Si lo que necesita es saber las respuestas a cualquier cosa en la lista anterior, le sugiero comprar uno de los muchos otros libros sobre el trading y poner de nuevo este en el estante. Si ya ha comprado este libro, entonces bueno, ¿por qué no leerlo de todos modos? El único riesgo es que puede aprender algo que no sabía. Si ya sabe que las respuestas a las preguntas anteriores no son la clave que le permitirá construir un negocio de éxito en el trading, entonces 'Enhorabuena', ya está por delante en el juego, en comparación a la mayoría de las otras personas en este negocio. Siga leyendo y descubra lo que realmente necesita saber y hacer para tener éxito.

¿Planificación? ¿Qué planificación?

Primavera de 2002. Manhattan. Nueva York

La vida continúa. Todavía tengo un buen trabajo, uno de analista de negocios en el departamento de análisis de comercio de una de las principales redes de Comunicación Electrónica (ECN) en Manhattan. Es un fastidio, viajar en el barco de Fair Haven, Nueva Jersey, pero la paga es bastante buena, el trabajo es desafiante y el barco tiene un bar para el viaje a casa. La compañía también me patrocina la residencia permanente en los Estados Unidos para que pueda vivir aquí con mi familia y continuar la vida que hemos construido.

De repente todo cambió. La empresa se mete en una guerra de precios enorme con una de las principales competidoras (más nueva, más pequeña, pero mucho más eficiente). Los ingresos por comisión se redujeron desde un máximo que no volveremos a ver, y todo el entorno comercial se colocó de cabeza. Bueno, no es tan malo. Estoy en un departamento que se ha visto relativamente poco afectado, es el viejo legado charge-10c- por ser un negocio compartido el que se ha ido por el retrete. Podemos evolucionar, podemos mantener la calma, podemos salir de esto.

Pero empeora rápidamente. La gente empieza a ser despedida a diestra y siniestra. Aun así. Estoy intacto, nuestro departamento es muy respetado. Nadie quiere que me vaya. Por desgracia, la oficina de inmigración de EE.UU. y el Servicio de nacionalización tiene otras ideas. La gente ha sido despedida. Son pueblo de Estados Unidos, ciudadanos de los EE.UU., maldita sea. Si alguno de ellos teóricamente puede hacer mi trabajo, entonces no puedo obtener la residencia permanente. Una vez que mi visa haya expirado, estaré en un vuelo de regreso al Reino Unido.

¿Qué debo hacer? ¿Volver a casa? No, yo no quiero hacer eso. Me gusta trabajar en Manhattan, tengo un nuevo hijo (él no tiene ningún problema de inmigración, porque nació aquí, pero tiene sólo 3 meses de edad por lo que necesita de 20 años y 9 meses para que pueda patrocinarnos y quedarnos en los EE.UU.). He hecho una vida aquí desde hace más de 5 años. Quiero hacer que funcione. Ya lo sé. Voy a dejar mi trabajo y empezar un negocio para obtener una visa de esa manera. No debería ser demasiado difícil. ¿Qué tipo de negocio? ¿Por qué no el trading? Yo sé una o dos cosas acerca de ese negocio. Hasta el momento, todo lo que he hecho ha sido un relativo "pedazo de pastel". Hacer dinero comprando y vendiendo cosas no debe ser demasiado difícil. ¿Alguien conoce un abogado de inmigración digno de confianza?

PMKing Trading nació el 01 de julio 2002

Parte I - La apertura: La Gestión del Negocio

Si no tiene un plan de negocio, entonces usted no tiene realmente un negocio; es así de simple.

El éxito en el funcionamiento de cualquier negocio, no sólo del trading, consiste en lograr dos cosas:

- Flujo de Caja positivo
- Balance positivo

Un negocio de éxito es aquel que obtiene unos ingresos mayores que los gastos de funcionamiento, y que presenta un balance en el que el activo supera al pasivo. Los ingresos deberían crecer de forma gradual, los gastos deberían crecer más despacio que los ingresos, el activo debería aumentar y el pasivo disminuir a lo largo del tiempo. Las áreas fundamentales de la gestión de un negocio incluyen:

- Planificación
- Gastos de Establecimiento
- Flujo de Caja
- Gestión de Clientes
- Gestión de Ventas
- Gestión de Empleados
- Gestión de Tecnología
- Asuntos relacionados con aspectos Contables, Legales y Regulatorios.

Para un negocio de trading, algunas de estas áreas son más complicadas que en el caso de un negocio tradicional (debido a la naturaleza impredecible del cash flow), y otras son mucho más sencillas (debido a que tenemos un producto intangible). A continuación examinaremos cada una de estas áreas en detalle. Una parte del material es genérica por lo que puede aplicarse al caso de cualquier negocio que esté arrancando, pero la mayor parte está relacionada específicamente con el arranque y la dirección de un negocio de trading.

Aunque es mucho más fácil crear un negocio de trading que otros negocios – Usted ya tiene una cuenta en un bróker, ¿verdad? podría empezar a operar inmediatamente si es que no lo ha hecho ya. Por el contrario, cerrar un negocio es difícil. Los costes operativos pueden ser bajos, un inventario digital es fácil de gestionar, pero lo impredecible de la fuente de ingresos, ya sean semanales, mensuales o incluso anuales, complica bastante las cosas a la hora de planificar y dirigir un negocio de forma efectiva, incluso aunque ya esté funcionando.

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. 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 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 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 ‘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 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 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 usted 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 sistema de trading rentables que 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 usted será el peor trader que jamás imaginó.

Imagine que 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 planteo debería contestar a las siguientes preguntas:

Objetivos Viables

- ¿Por qué está montando un negocio de trading?
- ¿Por qué debería 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 usted el éxito y el fracaso?
- ¿Cuánto tiempo va a dejar pasar hasta que el trading sea una actividad rentable de forma consistente?

Establecimiento del Negocio

- ¿Cómo va a financiar los costes de establecimiento?
- ¿De dónde proviene el capital inicial que aportará?
- ¿Qué recursos utilizará a fin de obtener asesoramiento legal, contable y fiscal?
- ¿Qué criterios utilizará para evaluar a un bróker?
- ¿Qué hardware, software y otras herramientas de oficina necesitará?
- ¿Dónde realizará su actividad como trader?
- ¿De dónde sacará el tiempo para montar y dirigir el negocio?

Cash Flow

- ¿Cómo cubrirá los gastos personales y del negocio mientras se desarrolla el negocio de trading?
- ¿Necesita hacer dinero de forma inmediata?
- ¿Dispone de reservas para una emergencia?
- ¿De dónde procede el dinero para cubrir los gastos operativos?
- ¿Cuáles son los gastos operativos mensuales?
- ¿Cómo continuará operando cuando se produzca una mala racha sostenida (tanto en capital como en tiempo)?

Sistemas de Trading

- ¿Qué tipo de sistemas necesita?
- ¿Qué marco temporal se ajusta mejor a su personalidad?
- ¿Qué tecnología o habilidades para programar necesitará para implementar sus sistemas?
- ¿En qué mercados operará?
- ¿De qué mecanismos de respaldo dispone en su entorno de trading en caso de que falle alguno de los componentes?
- ¿Cuándo desechará un sistema de trading y dejará de operar con él?
- ¿En qué tipos de mercado funciona su sistema?
- ¿En qué tipo de activos va a operar?
- ¿Sus sistemas están muy correlacionados o diversificados?

Operaciones y Gestión

- ¿Continuará con su trabajo habitual o se dedicará al negocio de trading a tiempo completo?
- ¿Cómo gestionará su negocio?
- ¿Cómo realizará la contabilidad?
- ¿Cómo realizará el seguimiento de sus gastos?
- ¿Cómo realizará el seguimiento de sus operaciones?
- ¿Cuáles son sus planes de emergencia si no tuviera acceso a la operativa?
- ¿Bajo qué circunstancias dejaría de operar y re-evaluaría el negocio?
- ¿Qué asesoramiento profesional necesita?
- ¿Cómo afrontará el fracaso?
- ¿Cómo afrontará el éxito?

Una vez haya leído y completado las siguientes secciones, y haya escrito su plan de negocio, debería revisar la lista anterior para asegurarse de que tiene una respuesta detallada y satisfactoria para cada una de las cuestiones antes de pasar a la 2ª Parte de este libro, en la que se aborda el tema de la Gestión del Sistema de Trading.

Si no ha podido completar su plan de negocio de trading, entonces ello será una alerta a tener muy en cuenta antes de empezar con el negocio. Quizás hay algún problema con su motivación, sus

circunstancias, o su personalidad que le impide terminar este paso que resulta esencial para lograr el éxito. Le aconsejo encarecidamente que intente averiguar qué es lo que impide hacerlo antes de invertir más tiempo, esfuerzo, o dinero en el trading. Usted está preparado para fracasar en un clásico ejemplo de 'auto sabotaje'.

Algunas razones que pueden estar interfiriendo con la elaboración del plan:

- Impaciencia por llegar a la parte dedicada a 'ganar dinero'.
- Miedo a descubrir que montar un negocio de trading no es adecuado o incluso posible para usted.
- Nada más que pereza.
- Usted tiene cosas más importantes que hacer.

Este libro viene con una garantía, y es la siguiente:

Si no detecta el motivo principal que le hace vacilar a la hora de terminar su plan de negocio de trading, nunca tendrá éxito, da igual lo que haga para desarrollar, probar e implementar cualquier sistema de trading.

En algún momento su confianza y dedicación al negocio serán puestas a prueba severamente, y sin el respaldo que le ofrece un completo plan de negocio, no pasará la prueba. Posiblemente se rendirá después de un periodo de pérdidas, o decidirá que no es realmente posible crear un negocio de trading de éxito, o le echará toda la culpa a algo o a alguien y renunciará a seguir adelante con el negocio.

La mayor parte de la gente está mucho más acostumbrada a la seguridad que da recibir un pago periódico, predefinido, en lugar de los riesgos calculados y la responsabilidad de tener su propio negocio; quizás usted sea de ese tipo de personas. Si no puede elaborar un plan de negocio, entonces está diciéndose realmente a sí mismo que 'el trading no es para mí'. Eso está bien – ¡al menos no ha perdido un montón de dinero para descubrirlo! Busque algo que le guste y monte un negocio en torno a ello. La pasión es la fuerza motora para alcanzar aquello que no es fácil y si no la tiene, no será capaz de crear un plan. Debe encontrar algo que le excite y le motive.

Cómo no hacerlo

Otoño de 2002, Fair Haven. Nueva Jersey

Ahora soy el orgulloso dueño de mi propio negocio de Trading desde hace 3 meses: PMKing LLC Trading. Con diez mil dólares (los tramites valen por lo menos diez mil dólares ajustados a la inflación por supuesto), por medio de un abogado de inmigración pude obtener una visa para permanecer en los EE.UU. a través de mi compañía. Un abogado hace el trabajo legal, un contador hace las declaraciones de impuestos, una cuenta de operaciones con 50.000 dólares en ella y estoy listo para marchar.

Veamos ahora, ¿cómo andan nuestras finanzas? Vivimos en una casa en un barrio caro, con facturas costosas y enormes impuestos de propiedad. No somos extravagantes (sólo tenemos un coche a pesar de que tenemos un garaje para dos coches) pero nuestros gastos mensuales son de \$ 6000. Eso significa que necesitamos más o menos \$ 75,000 al año en ingresos después de impuestos para mantenernos a flote, lo que a su vez significa alrededor de \$ 150.000 en ingresos brutos (sólo para los gastos), así que sólo tendré que hacer un 300% al año con mi trading para lograr esta suma.

Eso no debería ser un problema para un ser inteligente, motivado, analista de negocios con una oficina en casa, una computadora, una esposa y un hijo de siete meses de edad. Ahora. ¿Qué debo negociar? Opciones tal vez. Sé que con esto se puede hacer mucho dinero en efectivo.

Tendré que comprar lo suficientemente barato para realmente conseguir un buen beneficio. ¿Qué tengo que hacer? Mi análisis extenso, llevado a cabo durante los últimos tres meses me dice que los mercados están definitivamente al alcance. Todo lo que hay que hacer es comprar, poner a funcionar el reloj y esperar que el dinero entre a raudales.

Me gané \$ 1000 en un día. No está mal. Haré una operación como esta por cada uno de los 250 días del año. Me preocupa un poco el riesgo pero, sé lo que estoy haciendo. Me saldré si las cosas no se desarrollan de esta manera.

Los mercados empiezan a ir al alza poco a poco y luego caen de manera significativa. Abrí posiciones largas, y fue como besar a la muerte. He perdido \$ 20.000. El 40% de mi capital inicial se ha desvanecido. Me siento enfermo. Estoy transpirando sudor, mi visión es borrosa. No puedo pensar. Pero todavía estoy en mis posiciones. Me da miedo. No por el dinero perdido, sino al pensar que si esto es lo que se siente al perder dinero durante la negociación, entonces no puedo estar en este negocio. Va a matarme. No puedo estar en un negocio que me hace sentir esto, cada vez que tenga una posición perdedora.

Resulta que tenía un virus estomacal y los síntomas eran de la enfermedad no del trading. Mi esposa está horrorizada ante la pérdida de \$ 20.000 y dice: "¿Por qué no te sales? Sobre todo si estás enfermo" Creo que eso fue lo que me dijo, el realidad escuché sus palabras como a través de una nebulosa. Salgo de mis posiciones. Asumo la pérdida.

He perdido 40% en los primeros 3 meses de negociación. ¿Cómo sucedió eso? Rápidamente. Así es como sucedió. Afortunadamente tenía a mi stop-esposa o probablemente hubiese perdido mucho más. Tonto, Pedazo de-genio-pieza-de-pastel-Analista de negocio-Hot-Trader. Tal vez debería leer un libro que me diga cómo construir un negocio de trading exitoso, antes de continuar. ¿Alguien sabe de algún buen libro para desarrollar un negocio de trading?

Viabilidad y Objetivos

Muchas personas piensan que esta sección de su plan de negocio es obvia -'quiero ser rico'. Es demasiado simplista para ser útil (y ¿de todos modos? que es exactamente 'rico'). Vale la pena gastar mucho tiempo para hacer esta sección de su plan. Realmente le ayuda a saber por qué se está preparando para este trabajo, y exactamente lo que está tratando de lograr.

En primer lugar, ¿cuánto tiempo puede dedicar a hacer esto? Si tiene un trabajo de tiempo completo y una familia, ¿dónde está el "tiempo libre" para planificar y construir un negocio? ¿Puede permitirse el lujo de dejar el trabajo a tiempo completo y buscar otros ingresos, para pagar sus gastos personales mientras crece su negocio? Es bueno errar por el lado de la precaución, y debería hacer la suposición de que el negocio del trading no da flujo de caja positivo durante varios años. ¿Cómo va a garantizar su supervivencia financiera personal durante este período?

A veces se puede tener la suerte de que las circunstancias conspiran para hacerle llegar a la conclusión de que iniciar un negocio de trading es la única cosa sensata que usted pueda hacer. Por ejemplo, si sale de un bien pagado empleo a tiempo completo y tiene un buen paquete de indemnización, o vende una casa que se había apreciado significativamente, y se muda a Vermont para reducir los gastos personales, probablemente sea un afortunado giro de los acontecimientos. ¡Esto le daría un canon de gastos mensuales más bajos y dinero en efectivo para vivir los primeros meses si pierde, lo que sería un buen incentivo para iniciar el negocio!

La mayoría de las personas no tienen la suerte de contar con este tipo de oportunidades, y eso es lo que hace a la etapa de planificación de su negocio mucho más importante. La planificación y el deseo son las únicas cosas que pueden crear un entorno en el que pueda nacer y florecer su empresa.

En el caso de PMKing Trading, yo estaba dispuesto a cambiar por completo mi vida para dar a mi negocio la mejor oportunidad posible de éxito, y también tenía un cónyuge que estaba dispuesto a asumir los riesgos conmigo. ¿Tiene usted la misma oportunidad y el mismo apoyo para dar a su negocio la mejor oportunidad de éxito?

Luego vienen los objetivos. ¿Qué es exactamente lo que está tratando de conseguir?

Para PMKing El comercio, los objetivos iniciales fueron los siguientes:

- Mantener la residencia legal en EE.UU.
- Proporcionar un nivel de vida digno para los propietarios
- Brindar a los clientes un vehículo de inversión alternativa
- Proporcionar asesoramiento financiero para mejorar el nivel de vida de las personas
- Un impacto positivo en la economía local
- Creación de empleo para la población local
- Dar a la familia de un buen retorno de sus inversiones

Cada uno de estos objetivos debe ser cuantificado, de manera que se pueda medir, y esto es lo que hace la diferencia con "hacer una simple lista" de objetivos reales. Por ejemplo, un nivel de vida decente tiene que ser definido, cuantificado y debe tener un periodo de tiempo medible, para que sea cumplido.

Por ejemplo:

Un nivel de vida se define como la utilidad neta pasiva (es decir, los ingresos netos, no generados directamente del trabajo, después de impuestos y otros gastos del negocio), del negocio que sea suficiente para cubrir el doble de los gastos de vida normales mensuales del propietario (s).

Es muy importante que sean realistas al momento de ajustar la meta - quien tiene como objetivo el 100% de rentabilidad al año con no más de un 10% de pérdidas, no es sensato, y sólo se sentirá decepcionado. Riesgo y recompensa siempre van juntos. Por otro lado, asegúrese de que sus metas son un verdadero desafío ya que es increíble, al menos para mí, descubrir con qué frecuencia se alcanza lo que uno se propone hacer. Coloque alto su listón (pero no tan alto que sea imposible de alcanzar), para que al conseguir sus objetivos, signifique un real y significativo impacto positivo en su vida. Puede ser una interesante revelación, lo que sus objetivos en realidad llegan a ser cuando piensa en ellos - podría incluso darse el caso de que usted pueda lograrlos sin llegar a iniciar un negocio de trading. Si esto es cierto le recomendaría sinceramente que no invierta el tiempo y esfuerzo que se necesitan para crear un negocio de trading exitoso, y mejor "tome el camino más fácil". ¿Por qué lograr sus objetivos a través de este duro camino?

La Organización del Negocio

Una vez que sepa lo que está tratando de lograr, es mucho más fácil definir cómo debe ser creada su empresa. Es posible "sólo comenzar a operar" a título personal una cuenta de corretaje, mientras investiga y elige una estructura jurídica definitiva y que valga la pena para su negocio. Incluso si en última instancia, decide que no quiere montar un negocio, es muy útil saber por qué ha hecho cualquier elección, y si no se da por vencido, es mejor tener una entidad jurídica independiente para su negocio. Tenga en cuenta en todos los casos la legislación estadounidense y la terminología que se utiliza. Por favor, consulte con un profesional autorizado con respecto a las circunstancias particulares antes de crear una entidad legal en su país o jurisdicción.

Hay 5 opciones principales para la estructura de su personalidad jurídica dentro de las que puede realizar su actividad comercial y gestionar su negocio de trading. Las opciones son las siguientes:

1. Individuales
2. Propietario Único

3. Asociación
4. Corporación (C o S)
5. Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC)

Los principales criterios utilizados para seleccionar una entidad legal incluyen:

- Facilidad de configuración y gestión
- Protección de Responsabilidades
- Consideraciones sobre impuestos
- Flexibilidad de Ingresos

Cada una de las opciones debe ser considerada en términos de los criterios principales, y luego considerar los criterios que son más importantes para usted.

Individuales

La opción más sencilla que puede hacer es efectivamente "no hacer nada", y simplemente operar una cuenta de corretaje individual. Facilidad de organización y gestión es la única ventaja de hacer esto (ya que usted es el sistema, si ya tiene una cuenta de corretaje). Si quiere operar dinero de otra gente, debe tener algún tipo de protección de responsabilidad civil para sus bienes personales separada de los activos de su negocio de trading. No hay un tratamiento fiscal favorable, para los gastos, o cualquier ingreso flexible sobre el trading, por esto el negocio individual no es una buena opción.

Propietario Único

Decidir negociar como Propietario Único es básicamente una decisión contable. La entidad legal que se crea, no está separada (aunque usted puede operar bajo un nombre distinto del suyo propio), la organización y gestión de esta figura es mínima. La principal ventaja es que se deducir ciertos gastos relacionados con el trading, de los beneficios logrados antes de impuestos. Ser un único propietario no le da ningún tipo de protección de la responsabilidad, y no tiene ninguna flexibilidad en lo que respecta al tratamiento de sus beneficios del trading - que se incluyen automáticamente en el impuesto personal como ingresos. Puesto que un propietario único no es una entidad jurídica distinta de dicho propietario. La muerte del propietario automáticamente liquida la figura jurídica del propietario único.

Sociedad

Hay 3 tipos de sociedad:

- Sociedad General (GP)
- Sociedad en Comandita (LP)
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLP)

La principal ventaja de una sociedad es que permite más de una persona, tomar decisiones para el negocio.

Una Sociedad General no es una entidad legal independiente y no protege a los socios de las deudas u obligaciones de la empresa. Se disuelve con la muerte de uno de los socios.

Una sociedad en comandita es una entidad legal separada, pero el socio(s) general (s) todavía tiene una responsabilidad ilimitada. Esto es generalmente una buena opción para un negocio en el que se vaya a administrar el dinero de otras personas (como un fondo de cobertura) con el trader (s) como el socio general (s), y los clientes como los socios comanditarios. Este libro se refiere principalmente a la selección de entidad jurídica para su entidad comercial principal, de modo que la organización de los fondos de cobertura no la consideraremos.

Una Sociedad de Responsabilidad Limitada ofrece protección de responsabilidad para todos los socios en general, pero se disolverá si un socio se retira (no sólo si muere).

Corporación

Una corporación es una entidad legal separada que tiene un Número de Identificación como empleador (NIE), que es el equivalente al número Corporativo de la Seguridad Social. La Corporación debe ser creada a nivel federal y estatal con la documentación apropiada y está sujeta a procedimientos y regulaciones formales. Estas incluyen tener un consejo de administración, reuniones anuales, actas de acuerdos sociales y decisiones, contabilidad y reglas especiales para las declaraciones de impuestos. Por lo tanto la organización y mantenimiento de una corporación es una empresa más significativa.

Ya que la Corporación es una entidad legal separada, sus bienes personales están protegidos de la responsabilidad corporativa, mientras se mantenga el status jurídico de la Corporación. Hay dos tipos principales de Corporación:

- Corporación C
- Corporación S

Describimos a continuación cada una de ellas.

Corporación C

La Corporación C es el tipo más común de la estructura Corporativa. La principal desventaja de una corporación C (aparte del obstáculo de la reglamentación), es que todos los ingresos netos se gravan a nivel corporativo, y luego, cuando se paga a los dueños de la Corporación, los mismos estarán sujetos de nuevo a impuestos. Debido a esta doble tributación sobre los ingresos, es que normalmente no es una buena opción para adoptarla como entidad jurídica en un negocio de trading.

Con el fin de permitir a la gente evitar la doble imposición sobre los beneficios, se creó otro tipo de corporación: Esta es la Corporación S.

Corporación S

Aunque la Corporación S tiene una carga de documentos similares a una Corporación C, tiene una ventaja significativa: el tratamiento fiscal de los ingresos. Sólo los ingresos pagados como salario para el propietario están sujetos a impuestos, y cualquier otro ingreso que no sea pago como salario es tratado como un reparto para el propietario (s) y no está sujeto a impuestos.

Las principales desventajas de la Corporación S incluyen algunas restricciones en la forma en que puede funcionar. Estos incluyen:

- No más de 75 propietarios
- No puede tener propietarios que sean extranjeros no residentes en USA
- No puede tener propietarios que pertenezcan a otras entidades comerciales

La inflexibilidad es la desventaja más significativa en una corporación S, cuando se reparten los beneficios. En primer lugar cualquier salario pagado a los propietarios debe ser "un salario justo" para el tipo de trabajo que el propietario hace, y en segundo lugar la distribución de los ingresos netos restantes deben ser pagados en proporción a la propiedad en la empresa sobre una base anual.

Esto es importante si usted tiene una responsabilidad personal, significa que sus activos están guarnecidos, o tienen otro tipo con relación como una tercera parte. Usted no tiene ninguna opción

sobre recepción de la distribución del ingreso (aparte de su sueldo) de la Corporación S. Esto significa que no estarán protegidos contra la responsabilidad personal.

Esta falta de flexibilidad, y el hecho de que hay un aumento de la carga de trámites y procesamiento de la nómina, son los principales inconvenientes de una corporación "S". Además, teniendo que pagar un salario mensual, puede dar lugar a un flujo problemático, si su trading no genera de forma sostenida.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC)

Una compañía de responsabilidad limitada (LLC) es una entidad legal separada, pero la carga de trámites para la instalación y gestión es mucho más sencilla que para un Corporación. No se requiere consejo de administración, no hay fechas para reuniones o resoluciones, y es sencilla de mantener, una declaración de impuestos es suficiente para mantener la empresa activa.

Una LLC no tiene las mismas restricciones que una corporación de S, ya que puede tener un número ilimitado de propietarios y los propietarios pueden ser extranjeros no residentes o entidades de negocios.

La principal desventaja de la LLC es que todos los ingresos netos (utilidades después de gastos se han deducido) es responsable de impuestos, aunque se pague a los propietarios como ingresos o no. La ventaja de esto, sin embargo, es que los propietarios tienen una total flexibilidad en cuánto a pagarse a sí mismos un dividendo de la empresa, e incluso pueden decidir en qué porcentajes. Esto le da a los propietarios, total flexibilidad para realizar repartos a su gusto, y la contabilidad se hace sobre una base anual en lugar de la nómina periódica.

Básicamente esto significa que la LLC es una entidad jurídica superior, salvo cuando los beneficios son muy altos en comparación con el salario que se desea pagar usted. En ese caso particular podría utilizar una corporación de S para evitar impuestos sobre el ingreso neto total. Si desea flexibilidad en el pago de los beneficios, o se va a pagar usted mismo todos sus beneficios netos sobre una base anual, es mejor una LLC, casi todos los sentidos que una corporación "S".

Persona Jurídica-Criterios de selección-Resumen

La siguiente tabla resume las principales diferencias en cada una de las opciones con base en los criterios enumerados.

Tipo de Entidad	Organización y Manejo	Protección y Responsabilidad	Tratamiento Fiscal	Flexibilidad en Los ingresos
Individual	No	No	No puede Deducir de los gastos	No
Propietario Unico	Simple	No	Puede Deducir de los gastos	No
Sociedad	Simple	No	Puede Deducir de los gastos	Algunos
Sociedad Limitada	Moderado	No (para socio general)	Puede Deducir de los gastos	Algunos
Sociedad de Responsabilidad Limitada	Moderado	Máximo	Puede Deducir de los gastos	Algunos
Corporación C	Muy Complicado	Si se mantiene el Status	Doble Tributación	Máximo
Corporación S	Muy Complicado	Si se mantiene el Status	Mas Preferencial	Algunas Restricciones

LLC	Moderado	Máximo	Mas Flexible	Sin Restricciones
-----	----------	--------	--------------	-------------------

En general, si va a pagarse a sí mismo la mayor parte o la totalidad de las ganancias de su negocio de trading, una LLC es la mejor estructura jurídica a elegir.

Por favor, busque asesoramiento profesional adaptado a sus circunstancias específicas antes de tomar cualquier decisión jurídica.

La siguiente tabla determina la elección con respecto a su criterio más importante.

Su Criterio mas Importante	La Mejor Opción
La de más Simple Organización y Manejo	Individual
Protección y Responsabilidad	LLC
Tratamiento Fiscal	Corporación S
Flexibilidad	LLC

Flujo de caja

De todos los problemas que enfrenta un operador que comienza en el negocio del trading, el flujo de caja es el mayor y el más importante. ¿Cómo puede sobrevivir económicamente, mientras desarrolla su negocio, si está perdiendo dinero en lugar de ganarlo?

Como una guía general debe suponer que no tendrá flujo de caja positivo en su empresa durante al menos 3 años. Esto significa que debe tener dinero en efectivo reservado o fuentes alternativas de ingresos, para cubrir todos los gastos personales y de negocios durante 3 años. Si esto significa que debe seguir trabajando en su empleo normal, entonces eso es lo que debe hacer. Súmele la necesidad económica de su cuenta de operaciones reales. Además, no va a tener suficiente dinero en los próximos 3 años - al final de ese tiempo es cuando usted va a querer ampliar significativamente su trading una vez que sea consistentemente rentable, por lo que este no es el momento adecuado para estar quedándose sin efectivo y tener que utilizar su cuenta de trading para vivir.

Si puede crear la situación ideal descrita anteriormente, está dándose la máxima probabilidad de éxito. En realidad, rara vez va a tener las circunstancias ideales en las que desarrollar un negocio y esta es una de las barreras a la entrada de este tipo de negocio y que en realidad son difíciles. Algunas ideas sobre la manera de acercarse a la situación ideal:

- Reducir los gastos personales y del negocio a un mínimo
- Cree fuentes alternativas de ingresos pasivos
- Ponga a su cónyuge a trabajar
- Venda sus activos de valor para tener dinero en efectivo para su cuenta
- Reubicarse en un área geográfica más barata
- Cámbiese a una casa más barata

Hice todas las cosas arriba mencionadas (además de mandar a mi esposa a trabajar) para dar a mi negocio el mejor comienzo posible, y la oportunidad de que fuera exitoso, pero aun así fue una lucha, llegar al flujo de caja positivo. Es fácil entrar en el "Catch 22", aquella situación en la que no puede permitirse el lujo de renunciar a su trabajo regular, pero no puede hacer crecer su negocio de trading si no puede dedicarle tiempo completo. En esta situación que aconsejaría pasar tanto tiempo fuera del horario regular de trabajo trabajando en su negocio de trading, y ahorrando tanto dinero como pueda hasta que tenga lo suficiente como para ver a través de él.

El desarrollo de otras fuentes de ingresos (separada de su comercio) es esencial para la supervivencia de su negocio de trading. Los ingresos por cuenta del trading son impredecibles en el corto plazo. Imagine una situación en la que, en lugar de recibir un cheque de pago al final del mes, su empleador le solicita que devuelva los últimos Dos meses de sueldo (o que regrese de su bono del año pasado). ¿Cómo que afectaría esto a sus finanzas actuales? Si está confiando completamente en el los ingresos del trading, entonces está en un paseo muy áspero. Los gastos suelen ser fijos y regulares (por ejemplo, mensuales), pero definitivamente los ingresos del trading no tienen un horario establecido.

Usted necesita otros ingresos para cubrir los gastos ordinarios en los meses (o años) en que su trading no es rentable.

Algunas ideas para adquirir fuentes alternativas de ingresos que se han puesto en práctica son:

- Ofrezca servicios basados en honorarios (por ejemplo, asesoramiento financiero)
- Enseñar a otros operadores a mejorar su trading
- Redacte y publique libros electrónicos o artículos
- Implementación de programas de afiliación en pmkingtrading.com
- Redacción y publicación de los libros tradicionales (como éste)

La situación ideal sería que las fuentes alternativas de ingresos fueran suficientes para cubrir todos los gastos y los ingresos del trading, serían "la guinda del pastel". Tenga en cuenta que si puede llegar a obtener fondos externos para el trading, la gestión de activos es una alternativa (relativamente) fuente regular de ingresos. La gestión de fondos externos puede ser el tema de un libro futuro, pero está fuera del alcance de éste.

Sistemas de Trading

Aunque las fuentes alternativas de ingresos son importantes, el trading debe ser la sangre vital y principal generador de dinero para su negocio de trading. El trading es una de los pocos tipos de negocios que es verdaderamente escalable y puede pagar, simplemente dependiendo del tamaño de su cuenta de operaciones y no de la cantidad de trabajo que usted hace. Los sistemas de trading se han diseñado para ser escalables, por lo que teóricamente no es más difícil para mí operar una cuenta de \$ 100 mil que me dé beneficios por 20 mil dólares al año, que una cuenta de \$ 100 millones que gane \$ 20 millones. Este fue el conjunto razones por las que me metí en este negocio en el primer lugar. En algún momento voy a ser capaz de emplear a la gente para que opere también y entonces el ingreso sumado de todas las partes que operen para la empresa, serán ingresos completamente pasivos, desde mi punto de vista.

Es importante que usted tenga un conjunto complementario de sistemas, que se adapte a su psicología para el trading, no correlacionados con los mercados globales de trading (o sí). Todos los sistemas pasan por períodos de pérdidas, pero si tienen un buen número de ellos (por ejemplo, 10) es poco probable que todos ellos se comporten mal al mismo tiempo. Además, si el tamaño de sus posiciones y los algoritmos de asignación de capital están diseñados para recompensar a los sistemas ganadores y castigar a los sistemas perdedores, entonces, en general tiene una mejor oportunidad de ganar dinero consistentemente.

Es muy importante desarrollar una serie de sistemas sólidos antes de comenzar a operar con dinero real. Se explica en la parte II, sobre Gestión y desarrollo del sistema y los procesos de prueba que debe realizar para tener las mejores posibilidades de éxito.

Operaciones y Gestión

Una vez que usted tiene su plan de negocios, flujo de caja, y los sistemas de trading bajo control, es importante que tenga un enfoque disciplinado para la aplicación de sus sistemas de operación y funcionamiento de su negocio de trading.

La mejor manera de lograrlo es llevar un diario que incluya todos los errores que usted comete, y también debe tener varias listas de comprobación detallada que se utiliza para asegurarse de hacer todo lo que hay que hacer sobre una base periódica. Yo tengo listas de verificación diaria, semanal, mensual, trimestral y anual.

Lista de verificación diaria

Un ejemplo de una versión simplificada de mi lista de verificación diaria, principalmente basada en los mercados de valores de EE.UU., que se abren a las 9:30 AM hora del Este (EST) y cierran a las 4:00 PM hora del Este, se muestra a continuación:

8:00 AM	Estoy "listo para operar"
8:30 AM	Actualización de la lista de los instrumentos negociables
8:45 am	Cargar datos históricos
9:00 AM	Comprobar las señales del sistema y las posiciones en el largo plazo
9:10 AM	Ajustar los stop los en las posiciones de salida
9:15 AM	Colocar órdenes
9:20 AM	Comprobar paradas de trading
9:45 AM	Comprobar señales de entrada en el corto plazo
10:00 AM en adelante	Comprobar señales intra-día
3:30 PM	Agregar a trades ganadores
3:50 PM	Revisar señales de cierre del sistema
4:15 PM	Registro de errores cometidos durante el trading
4:30 PM	Back-up de respaldo

Tener una lista de verificación de la operación diaria le ayuda a hacer todo lo que tiene que hacer, cuando tenga que hacerlo, y mantiene su negocio funcionando sin problemas. Usted debe tener una lista de verificación para cada "sistema" que su empresa necesita para funcionar - no sólo para sus sistemas de trading.

Estos sistemas operativos incluyen:

- . Contabilidad
- . Tecnología
- . Declaración de impuestos
- . Gestión de Clientes
- . Trading

El uso de la contabilidad en línea y seguimiento de su trading, es una buena idea para reducir al mínimo su carga operativa cuando tenga que reportar todas las transacciones de su negocio a su contador por ejemplo.

Planes de Contingencia

No importa lo bueno que sus sistemas de trading sean, o lo bien que usted ejecuta su plan de negociación, si no puede funcionar con precisión en un entorno controlado, entonces no se dará cuenta de la rentabilidad esperada de los sistemas. Con el fin de aplicar de forma continua y precisa sus sistemas, deberá planificar todo lo que pueda (y lo haga) ir mal en todos los aspectos de su entorno comercial, su negocio, y usted mismo.

Más adelante, en esta sección hay una "lista" de elementos que pueden ser parte de su negocio de trading (y por lo tanto puede fallar en algún momento). Cada uno necesita un cuidadoso examen, una copia de seguridad en su lugar (si procede) y un plan por escrito de las cosas que pueden cambiar, ir mal, o evolucionar sobre ese tema en particular y lo que va a hacer al respecto cuando esta situación se presente.

Tome cada elemento de la lista (incluidos los de nivel superior) y piense como realmente esto encaja en su entorno operativo en su conjunto, y lo que podría ir mal con él. Para cada contingencia "haga una lista ¿qué pasaría si...? algunas formas de hacerlo:

- a) Detección/seguimiento de la contingencia
- b) Tomar medidas preventivas y reaccionar

Por ejemplo, con el tema:

Entorno comercial: Equipo de trading: Hardware: Memoria

¿Qué pasa si una nueva versión de un componente clave de software requiere más memoria de la que tiene en su PC en este momento? ¿Cómo van a seguir funcionando sus sistemas de trading? ¿Se puede volver fácilmente a su ordenador mediante una copia de copia de seguridad a la versión anterior de su software? ¿Va a tener más memoria en su oficina lista para instalar?

Esto parece una tarea muy grande y aburrida. Si este es el caso, entonces es suficiente detalle para ponerse a trabajar y evitar errores reales que se produzcan durante el funcionamiento real del sistema de Trading (donde un error se define como «no tengo una regla y un plan para una situación en la que me encuentro»). ¿Qué pasa si usted no se anticipa y tiene reglas para todas las eventualidades posibles? Usted no será capaz de implementar sus sistemas de trading según lo previsto y todo lo que hace podría ser clasificado como un "error".

Veamos las principales secciones que se requieren para una planificación de contingencia. Las listas de comprobación son solo directrices - su situación real puede variar, por lo que debe pensar cuidadosamente acerca de cómo va a manejar su propio entorno comercial si algo falla.

Usted

Recuerde que usted forma parte de sus sistemas de trading (aunque los tenga completamente automatizados y tener un "auto-bróker" que los ejecuta). Usted es el que tiene que asignar el capital, decidir qué corredor utilizar (y seguir utilizando) y decidir si se debe cambiar el sistema de ejecución o cualquiera decisión que haya tomado desde que creó y está aplicando el sistema. Hay varios puntos de fallo en usted como parte de su negocio de trading. Estos se tratan con mucho más detalle en la Parte III Gestión del trader.

- Estado físico
- Estado Mental
- Disponibilidad
- Motivación

Su entorno Comercial

La calidad y la eficacia del medio ambiente en el que usted opera su negocio de trading es clave para el éxito. Si alguna vez ha tratado de operar con precisión un sistema con un niño de 4 años de edad, corriendo a su alrededor, sabrá exactamente lo que quiero decir. Cada aspecto de su entorno comercial debe ser lo mejor posible que se pueda, y debe tener copias de seguridad para todas las circunstancias e imprevistos que pueda imaginar.

- Energía
- Iluminación
- Ergonomía
 - Ruido
 - Olor
 - Control de Temperatura
 - Calefacción

Enfriamiento

Confort

Línea telefónica

Teléfono celular

Accesibilidad

Seguridad

Física (es decir, la protección de los elementos.)

Tecnológico (es decir, los piratas informáticos y virus)

Propiedad Intelectual

Su Tecnología de Trading

Casi todas las empresas comerciales se basan en algún tipo de tecnología actual. Incluso si usted dibuja todas sus gráficas a mano, debe obtener sus precios en alguna parte, y tener una forma de enviar órdenes a su corredor. Sí, sé que hace sus pedidos por teléfono, pero ¿qué más hace? El teléfono es también tecnología.

Computador para Trading

Hardware

Pantalla

Mouse

Teclado

Procesador

Energía

Router

Módem

Micrófono

Altavoces

Dispositivos de copia de seguridad

Unidad de disco duro

Memoria

Software

Sistema operativo

Navegador web

Cuenta de correo electrónico

Software del Bróker

Cuenta

Capital

Posiciones

Margen

Acciones corporativas voluntarias

Retiros

Depósitos

Sistemas de Trading

Código del Sistema de Trading

Errores/Defectos

Ejecuciones erróneas

Control de versiones

Software para cotizaciones (históricas y en tiempo real)

Información de otros servicios

- Información Simbólica
 - Acciones corporativas involuntarias
 - Splits
 - Adquisiciones y fusiones
 - Bancarrota
- Servicios de Copias de seguridad
- Protección antivirus
- Cortafuegos
- Servicios de Internet
 - Proveedor de servicios de Internet
 - Servidor de correo electrónico
 - Acceso a Internet
 - Call Center
 - Conexión a Internet
 - Cable
 - Suscripción a Línea Digital
 - Acceso telefónico
 - Teléfono fijo
 - Teléfono celular
 - Wi-fi

Sus Sistemas de Trading

La parte principal y la máquina de hacer dinero de su negocio, es su Sistema de Trading y debe tener reglas de contingencia que le permitan detectar y reaccionar a los problemas que aparezcan al operarlos. Esto se trata con mucho más detalle en la Parte II de este libro.

- Sistema de Trading
 - Investigación
 - Desarrollo
 - Pruebas
 - Aplicación
 - Operación
 - Rendimiento (tanto bueno como malo)
- Suspensión y reanudación
- Seguimiento
- Asignación de Capital
- Escalabilidad
- Jubilación

Sus Lugares de Negociación

Sean cuales sean sus métodos de trading, son reales, siempre tiene que haber alguna manera para que usted pueda poner en práctica sus ideas mediante la compra/venta de un instrumento financiero. Los lugares que elige para su aplicación al trading son claves para su éxito. ¿Cuál es el punto de tener un sistema de comercio excelente si usted no puede aplicar con precisión y rapidez las ordenes que genere? Tenga planes de contingencia para saber qué hacer si puede entrar en una operación (o mucho peor, salir de una posición existente) cuando lo desee. Esto es muy importante para evitar grandes pérdidas que puedan acabar con muchos meses de beneficios en sólo unos instantes.

Bróker:

- Cuenta
- Declaraciones
- Stops

Orden de Ejecución
Dividendos

Enlace de Intercambio:
Servidor para el Trading Software/Conexión
Call Center
Comisiones y Tarifas
Banca Rota/Responsabilidad
Intercambio
Trading Detenidos
Cambio de regulación
Exclusión de las listas
Honorarios

Su Entorno De negocio

Los cambios del entorno de operaciones de su negocio seriamente pueden afectar su rentabilidad total y es importante que usted tenga reglas en el lugar para identificar, descubrir, y reaccionar a cambios significativos de su entorno de operaciones.

Protegiéndose de publicaciones de responsabilidad, cambios reguladores que pueden afectar la validez de sus sistemas de trading. Reglas generales operacionales, debería ser una sección muy detallada de su plan de negocio.

Reguladores

Reglas Fiscales
Publicaciones Legales
Exigencias de Registro
Implicaciones de Idea/Hipótesis del Sistema
Reglas de Margen

Entidades del Negocio

Responsabilidad
Aspecto Legal
Exigencias Regulatoras
Publicaciones Fiscales
Contabilidad
Flujo de caja
Balance
Exigencias de Capital
Otros Participantes del Negocio
Abogado
Oficial de Cumplimiento
Comerciante
Ayudante Administrativo
Contable
Director de Tecnología

Otros Factores

Otros factores que son la parte de la totalidad de su negocio (y por lo tanto necesitan planes de contingencia) pero no son incluidos expresamente en otras secciones del informe de contingencia, son los siguientes.

Clientes

Familia
Amigos
El manejo de las Expectativas (que hacer si usted no llena sus expectativas)
Otras Publicaciones Legales
Otras Publicaciones de Responsabilidad

Su plan de contingencia debería ser una parte grande de la operación que planifica su trabajo total. Hay una muy buena razón de por qué negocios franquiciados tienen éxito mucho más a menudo que el negocio no franquiciados - y la respuesta está en la planificación. Una franquicia tiene incluidos manuales probados, para manejar el negocio, incluyendo planes de contingencia sobre las posibles equivocaciones y cómo reaccionar. Esto aumenta considerablemente sus posibilidades para el éxito, y un negocio de trading no diferente que otros negocios - si usted planifica para todas las eventualidades, tendrá muchas y mejores posibilidades en el futuro.

Consejo Profesional

Ningún negocio puede funcionar sin la ayuda y el apoyo de un equipo especializado de consejeros. Esto incluye al abogado, el consejero fiscal, el contable, el coach trading, y el consejero financiero. Como mínimo yo recomendaría a un buen abogado (usted los necesitará para ayudar a establecer la figura jurídica que escoja) y un contable (usted no quiere hacer sus propias declaraciones fiscales - usted quiere concentrarse en el trading y el desarrollo de su negocio con eficacia).

Usted puede pensar que el consejo profesional es un lujo que su nuevo negocio no puede permitirse, pero esto sería un ahorro falso - un error simple sobre una declaración fiscal, o una anotación inexacta de datos, podría costarle mucho más que conservar los servicios de un profesional.

Siempre busque referencias de la gente en quien usted confía, para recibir un consejo profesional, incluso si usted es estudioso y se considera una persona bien informada.

Resumen de Dirección de su Empresa

Tenga en cuenta que habiendo completado su plan de negocio, su trabajo no ha terminado - el plan tiene que ser actualizado con regularidad en la medida en que cambian las circunstancias y su negocio crece y se desarrolla. Usted debería crear una tarea periódica que diga "Actualización del plan de Negocio" al menos cada año. Yo lo hago casi semanal, es una tarea que me he puesto derivada de mi plan de negocio.

Esto no tiene que ser un documento formal - de hecho el teniendo uno muy flexible "al estilo de diario". Realizar actualizaciones periódicas al plan principal es una muy buena idea ya que se supone que este es un documento trabajado para ayudar a controlar su negocio, no "una constitución" que necesita un gran montaje burocrático para ser cambiada.

Si no puede o no encuentra el tiempo para escribir un plan formal para su negocio, yo lo tomaría como un signo muy claro de que está construyendo un negocio que no es conveniente para usted. Siga mirando hasta que encuentre algo que le apasione bastante, sobre el que crea que en realidad vale la pena hacer el esfuerzo para escribir un plan de negocio.

Un cliché común en el negocio del trading es:

"Planifique su trade, negocie su plan".

Esto se aplica tanto a nivel del negocio en general, como a una posición individual. El funcionamiento sin un plan completo en cualquier momento es un error costoso ya que sus resultados van a estar sujetos principalmente a la suerte más que a la habilidad (o la brega).

Parte I Factores Críticos de Éxito

Tener un plan de negocio completo, detallado, y realista es el primero (y en realidad el más importante) elemento en el desarrollo de un negocio de trading. Si usted tiene un plan escrito sus posibilidades de éxito suben considerablemente.

La planificación de su negocio de trading, debería implicar un trabajo detallado sobre cada una de las áreas siguientes:

- Objetivos
- Selección de una Figura Jurídica
- Planes de Contingencia
- Manejo Operacional
- Flujo de caja

No comience a arriesgar su dinero (o abandona su trabajo normal) hasta que tenga un plan completo y detallado.

Un cambio está tan bien como un descanso

Verano 2003, Fair Haven, Nueva Jersey

El negocio ha estado corriendo durante más de un año ahora. La indemnización y el seguro médico de mi trabajo anterior se acabaron, pero los enormes gastos mensuales no. Mi hijo tiene 15 meses. No sé operar bien aún y las cosas son difíciles.

El flujo de caja me mata; cada mes nuestras reservas en efectivo disminuyen, mientras que los gastos parecen crecer y nuestro "punto de quiebre" se ve más y más cerca. Decidimos dejar el Asilo Justo; ¿por qué pagar por el costo de vivir directamente al lado de una ciudad principal si no trabajo allí? Queremos vivir en algún sitio más rural. Todas las necesidades del negocio son una conexión de alta velocidad de Internet y la Hora Standard del Este.

Vendemos nuestra casa y nos movemos a Vermon. No hemos podido encontrar la propiedad que queremos comprar. Todo lo que poseemos, aparte de lo que cabrá en el coche es dejado en el almacenaje en Nueva Jersey hasta que compremos una casa. Esperamos encontrar algo conveniente en el siguiente par de meses. Aunque en realidad se necesita un año para encontrar lo que buscamos.

Consigo una oficina en Middelburg. ¡Alquilamos una cabaña en las montañas en Ripton donde el aislamiento es fantástico (¡como nunca lo conseguimos en Fair Haven!) Pero parece como si pasaran 6 meses de invierno al año. Toma 10 minutos solamente bajar por el camino forestal a Ripton, y otros 25 minutos a mi oficina durante un día bueno. Ah bien, no puedo trabajar en la casa - el servicio telefónico es "flakey", no hay servicio de teléfono móvil y ninguna posibilidad de contar con Internet de alta velocidad.

Todos nuestros gastos parecen ser más grandes de lo esperado (aunque nada como los de Nueva Jersey). Me concentro en la acción de hacerme un buen trader. Parece ser la cosa más importante ahora mismo. Si puedo aprender coherentemente y ganar dinero todo resultará bien (espero).

Parte II - El Juego Intermedio: Administración del Sistema de Trading

Parte III - El Juego Final: Gestión del Trader

Usted es el factor que determina si sus sistemas son puestos en práctica con exactitud o no - si no puede implementar su sistema de trading tal como lo definió, entonces, su sistema puede existir así – y sus resultados estarán cerca de azar.

Una empresa de trading es una máquina bio-mecánica. La parte biológica (el trader) es en realidad tan importante como la parte mecánica (su sistema y la tecnología para su aplicación). Es muy fácil tomar un buen y potencialmente rentable sistema de trading, y operarlo cometiendo los suficientes errores psicológicos de implementación, y hacerlo perder dinero muy rápidamente. Esta sección del libro le ayuda a entender quién es usted como trader, como alinear su sistema de trading para que coincida con su personalidad, y cómo reducir al mínimo los errores de implementación con el objetivo de reducir al mínimo el impacto negativo sobre su sistema de trading, cambiándolo por "coherencia, precisión y exactitud en la aplicación, en cada operación que genere.

No soy psicólogo, ni estoy capacitado formalmente en psicología, pero soy humano como todos mis clientes y mi mentor de trading lo son también. Así que creo tener la suficiente experiencia práctica, y los conocimientos teóricos, que a la negociación se refiere. Yo entiendo de primera mano cómo nosotros, como traders, fácilmente podemos ensuciar un negocio de trading perfectamente bien planeado. Esta parte del libro es sobre cómo evitar que usted mismo sea el saboteador perfecto para sus brillantes planes de trading.

¿Aún debería usted hacer esto?

Ahora que ha cubierto la gestión empresarial y gestión del sistema de trading, usted debe tener una buena idea de lo realmente involucrado que está, como para crear y operar un negocio de trading. En este punto, si usted está pensando en "hombre esto suena a mucho trabajo" es probablemente una buena indicación de que un negocio de trading no es realmente para usted. Sí, es mucho trabajo, si quiere construir un negocio exitoso, por lo que tiene que ser algo que le genere un verdadero interés y pasión. De lo contrario, no será capaz de crear y mantener el nivel necesario de motivación para ponerse a hacer el trabajo.

¿Es el trading el negocio correcto para usted?

¿Le gusta leer libros sobre trading? ¿Qué tal este? ¿Lee revistas relacionadas con el trading? Si se ha aventurado hasta ahora en este libro, entonces probablemente respondió "sí" a todas esas preguntas. Pero, ¿Le gusta escribir planes de trading, pensar y crear entidades jurídicas, desarrollar sistemas de trading, estudiar conciliaciones y estados de cuenta de trading, o hacer negocios contables? El trading es más que comprar y vender cosas. De hecho, para tener un negocio de trading bien controlado, se requiere la puesta en práctica real de una minuciosa y aburrida gestión de los aspectos del negocio en general. ¿Tiene la entereza y la motivación para poner el esfuerzo en todas las tareas rutinarias, relacionados con el esfuerzo que hay que hacer, y hacerlo bien para tener éxito?

El trading no es como una carrera regular

El trading es un negocio relativamente simple de empezar. Sólo se necesita dinero en efectivo y una cuenta de corretaje. Sin embargo, es difícil tener éxito. No hay garantía de salario o beneficios, y usted puede terminar trabajando todo el año para nada (o menos que nada si tiene una pérdida). ¿Es este el tipo de negocio que quiere, de acuerdo con sus finanzas y sus emociones? Es cierto que los sistemas de trading pueden ser escalables, como para que pueda obtener mucha más recompensa por la misma cantidad de esfuerzo, pero eso no sirve de mucho

