

La verdad sobre el fondeo

La matemática del éxito y del fracaso

Por qué un sistema con ventaja puede reventar igualmente una cuenta de evaluación, cómo elegir la cuenta que menos te cobra por intentarlo, y qué dice de verdad la aritmética que te venden en internet.

CÓMO USAR ESTO

Todo lo de aquí se comprueba con una calculadora

No hay una sola afirmación en estas páginas que tengas que creerte. Cada una lleva su fórmula al lado y sus datos de origen.

El fondeo tiene una matemática concreta, publicada y calculable. Está en las webs de las propias casas: un objetivo, una pérdida máxima, un precio y unas reglas. Con esos cuatro números se puede saber, antes de pagar nada, qué probabilidades tiene de salir bien y cuánto te habrá costado.

Casi nadie hace esas cuentas. No porque sean difíciles — vas a hacer la primera en la página 8 — sino porque nadie las pone delante.

Lo que hay dentro

- + Cuánto te piden de verdad y cuánto te ceden de verdad.
- + Una fórmula para comparar cualquier cuenta de cualquier casa.
- + Qué probabilidad tiene de salir bien, calculada paso a paso.
- + Por qué el sistema que más acierta puede ser el peor de todos.
- + Una hoja en blanco para hacerlo con tu cuenta.

Lo que no hay

- × Ninguna casa «mejor» universal. Depende de los números.
- × Ningún sistema de trading. Esto no va de qué operar.
- × Ninguna promesa de rentabilidad.
- × Ningún enlace de afiliado.

FECHA DE LOS DATOS

Recogidos en **agosto de 2026**. El sector cambia condiciones a menudo: confirma antes de comprar. **La aritmética no caduca; los números sí.**

Cómo se han obtenido los números. Reglas y precios recogidos de fuentes oficiales de **diecisiete empresas de futuros**, verificados en agosto de 2026. Las probabilidades salen de **simulación de Montecarlo** — más de **ocho millones de cuentas simuladas**, entre 45.000 y 400.000 corridas por escenario — validadas contra la solución analítica de la **ruina del jugador**, con la que coinciden. El GPR se contrastó sobre **18 planes reales y 153 comparaciones por pares**, con un **96,1% de acierto**. Los mapas de rachas y las superficies de optimización salen de rejillas completas evaluadas bajo las reglas concretas de cada plan. **Todas las probabilidades son a ventaja cero**: sirven para ordenar planes, no para pronosticar tu resultado. No hay relación comercial con ninguna casa ni enlaces de afiliado.

Qué es y qué no es este documento. Es **material didáctico**: existe para explicar y demostrar matemáticamente unos conceptos necesarios para entender el sector del fondeo antes de entrar en él. **En ningún caso constituye asesoramiento financiero ni una recomendación de inversión**, ni pretende serlo: no recomienda ninguna casa, ningún producto ni ninguna operativa. Operar con instrumentos apalancados conlleva riesgo de pérdida. Las decisiones son tuyas — y este documento existe para que puedas tomarlas con los números delante.

Firmo como **Neo**: las fórmulas funcionan igual sin saber quién las escribe.

EL RECORRIDO

Lo que vas a encontrar

Cinco actos. Los cuatro primeros desmontan. El quinto construye.

I ACTO	El sector, sus números y el verdadero edge • Qué compras y qué dicen los datos reales del sector • Por qué tu cuenta no es de 50.000 \$ • La ventaja estructural que casi nadie sabe nombrar • Y la pregunta que ordena todo el documento	10x de riesgo nominal por cada euro que pones
II ACTO	La matemática que no te enseñan • Por qué la esperanza matemática no basta • Descorrelación: diversificar de verdad • Alfa y beta sin academia • Cinco estrategias, una sola curva	-63% de caída máxima solo por estructura
III ACTO	La ventaja, contada a medias • El techo teórico y lo que se llevan las reglas • Las dos puertas: pasar no es cobrar • Tres casas, tres destinos: la cifra que faltaba • Modelar el reglamento, no el mercado	40 → 7% del techo teórico a la cifra real
IV ACTO	¿Se puede ganar con una moneda? • Qué pasa con esos números en cuarenta cuentas reales • Por qué al gurutuber le sale tan barato venderte esto • La calculadora que no te vamos a regalar • El paso a live y la diferencia entre saldo y dinero cobrado • Hacienda y la figura legal • Y ahora que has visto la película entera, ¿entrarías?	4.800 \$ lo que cuesta el plan completo
V ACTO	Fórmula: cómo convertimos esto en un método escalable y sostenible • El trípode de Delfos: los tres pilares del método • Explotar el edge y modelar las reglas • El seguro de pérdidas y el coste, por fin, con tres números • Y la pregunta grande: qué pasa con la anchura del abanico	< 10% de diferencia entre tú y cualquier otro

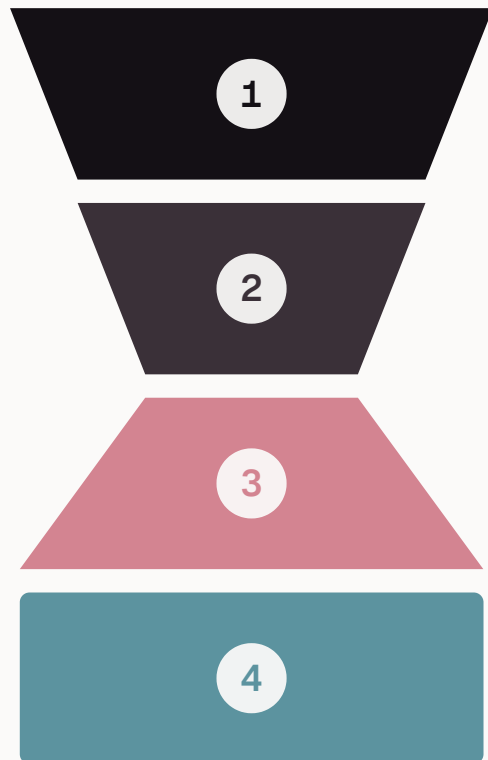
SI VAS CON PRISA

El **capítulo 5** se puede usar suelto: es el que te sirve para elegir cuenta esta misma semana, con tres datos y cuatro operaciones. Y al final hay una **hoja en blanco** para hacerlo con la tuya.

ANTES DE EMPEZAR

Lo que te va a pasar leyendo esto

Te lo contamos de antemano, porque hay un tramo incómodo y lo importante llega después.



Entiendes qué compras

Qué es de verdad una evaluación, por qué tu cuenta no es del tamaño que anuncian, y una fórmula para comparar dos casas en dos minutos.

Ves los números que nadie enseña

Cuánto cuesta, cuánto tarda y cuánta gente acaba perdiendo. Con cálculo, no con opiniones.

Ya no vas a picar

Reconoces el argumento del video y sabes qué le falta. Pero te queda la duda: ¿entonces el fondeo no sirve para nada?

Y aquí entra Fórmula

Sí sirve — con tres patas en vez de una. Al final del documento verás cuáles son, por qué casi nadie usa la tercera y qué cambia cuando se usan juntas.

UN PACTO ANTES DE EMPEZAR

Los tres primeros pasos van a dejarte con la sensación de que aquí no hay nada que hacer. **Quédate hasta el final.** Lo que importa de este documento no es lo que vas a dejar de hacer — es lo que vas a poder hacer con criterio cuando entiendas por qué la mayoría falla y qué hace distinto quien no.



MARCAS COMO ÉSTA A LO LARGO DEL TEXTO

Cada vez que aparezca un problema que **sí tiene solución**, verás una marca así. No para venderte nada a mitad de lectura, sino para que sepas que ese muro concreto tiene puerta y dónde se explica.



ACTO PRIMERO

El sector, sus números y el verdadero edge

Qué te prometen, qué te dan de verdad, y qué ventaja hay escondida ahí dentro que casi nadie sabe nombrar.

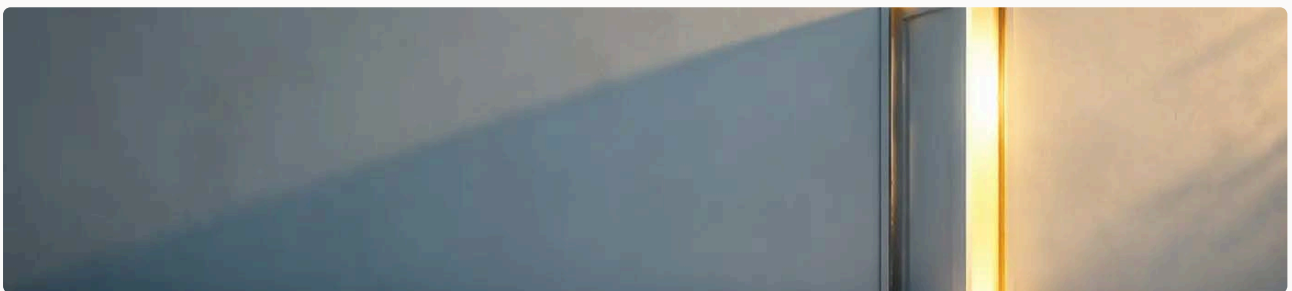
CAPÍTULO 1

Qué compras cuando pagas una evaluación

No compras un empleo, ni formación, ni cincuenta mil dólares. Compras una opción.

El derecho a intentar cumplir unas condiciones, con unas reglas y un plazo, a cambio de una cuota. Si las cumples, accedes a un reparto de beneficios. Si no, la opción vence y has pagado por el intento.

Eso no es una estafa. Es un producto legítimo y hay gente que gana dinero con él. Pero es un producto cuyo precio real **no es el que aparece en la web**.



EL COSTE QUE IMPORTA

cuota

probabilidad de aprobar

Si apruebas una de cada cuatro, cada aprobación te ha costado cuatro cuotas.

Y OJO CON ESTA FÓRMULA

Es una **media**, y las medias mienten mucho cuando el número de intentos es pequeño. Dice lo que costaría a alguien con dinero infinito y paciencia infinita. Tú compras las cuentas de una en una.

~75%

Proporción de minoristas que pierden dinero operando CFDs, según la CNMV. En torno a tres de cada cuatro.

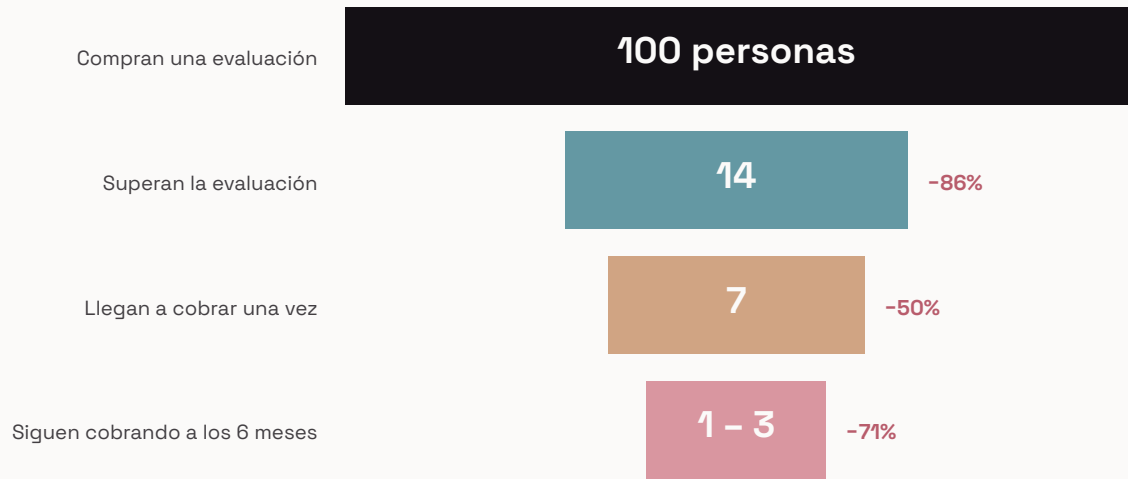
4

Los datos que necesitas para calcularlo casi todo: objetivo, pérdida máxima, precio y reglas. Están todos publicados.

CAPÍTULO 2

El sector en números

Antes de teorizar, los datos reales del mayor estudio público que existe.



Embudo del sector. FPFX Technology, más de 300.000 cuentas de 100.000 traders en 10 casas, publicado por Finance Magnates.

14% de los traders supera la evaluación	45% de los que la superan llega a cobrar alguna vez	7% del total llega a cobrar. Uno de cada catorce.
4% del tamaño de la cuenta es el retiro medio	800 \$ gasta de media un trader, en unas tres evaluaciones	2,2 casas de fondeo usa cada trader de media

Ese **4% del tamaño de la cuenta** merece una lectura despacio. En una cuenta de 50.000 \$ el retiro medio es de **2.000 \$**. Suena bien hasta que recuerdas que el margen de error —la pérdida máxima permitida— también era de 2.000 \$. **El retiro típico equivale exactamente a lo que te dejaban perder.**

QUÉ MIDE Y QUÉ NO MIDE ESTE ESTUDIO

Recoge sobre todo casas de divisas y CFD, no exclusivamente futuros. Es una muestra grande de un proveedor tecnológico del sector, **no un censo auditado**. Y las cifras son de 2024. Lo usamos porque es el mejor dato público que existe, no porque sea perfecto.

CAPÍTULO 3

Tu cuenta no es de 50.000 \$

Ese número es marketing. Podría ser cualquier otro. Lo único que existe de verdad son 2.000.

El número grande de la portada no es dinero tuyo, no lo puedes retirar, no lo puedes perder y en la mayoría de los casos **no existe como capital en ninguna parte**: la cuenta es simulada. Sirve para calcular cuántos contratos mueves y para que el producto suene mejor de lo que es.

Lo que sí es real es **la pérdida máxima permitida**. Ése es todo el margen de error que te dan antes de cerrarte la puerta, y funciona como si fuera tu capital: limita tu tamaño, tus intentos y tu supervivencia. En cuanto mides el objetivo contra él, la escala cambia:

ETIQUETA COMERCIAL	OBJETIVO	PÉRDIDA MÁXIMA	LO QUE TE PIDEN SOBRE TU MARGEN
25.000 \$	1.500 \$	1.500 \$	+100%
50.000 \$	3.000 \$	2.000 \$	+150%
100.000 \$	6.000 \$	3.000 \$	+200%
150.000 \$	9.000 \$	4.500 \$	+200%

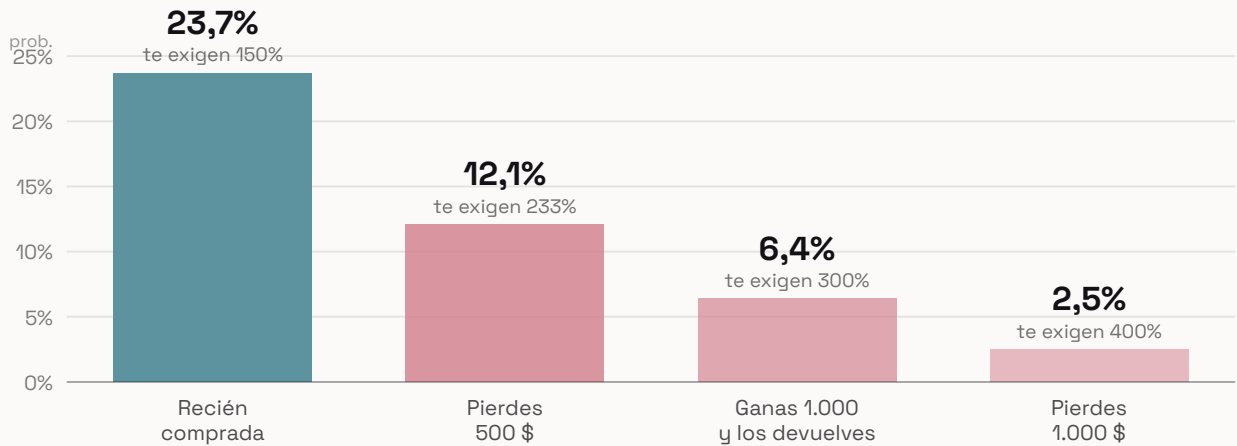
¿Conoces a algún gestor profesional que haga un +150% sin haber pasado nunca por un -100%? Porque eso es, literalmente, la condición.

Y fíjate: **al subir de tamaño, la exigencia empeora**. La cuenta de 100k no es «más grande»: es la misma cuenta pidiéndote un 200% en vez de un 150%.

Y empeora en cuanto empiezas

Ese 150% es el mejor momento que va a tener tu cuenta. Es el primer minuto, antes de operar.

Porque la exigencia no es fija: **se recalcula sobre lo que te queda**. Pierdes 500 \$ el primer día y ya no te piden 3.000 sobre 2.000. Te piden 3.500 sobre los 1.500 que te quedan. Un 233%.



Probabilidad de aprobar según el estado de la cuenta. Moneda justa, cuenta 50k con pérdida máxima móvil.

SITUACIÓN	TE FALTA	MARGEN	TE EXIGEN	PROBABILIDAD
Recién comprada	3.000 \$	2.000 \$	150%	23,7%
Pierdes 500 \$ el primer día	3.500 \$	1.500 \$	233%	12,1%
Pierdes 1.000 \$	4.000 \$	1.000 \$	400%	2,5%
Ganas 1.000 \$ y los devuelves	3.000 \$	1.000 \$	300%	6,4%

LEE LA ÚLTIMA FILA OTRA VEZ

Ganas 1.000 \$, los devuelves, y tu saldo vuelve exactamente a cero. **No has perdido ni un dólar.** Pero la pérdida máxima subió contigo y ya no baja: tu probabilidad se ha desplomado del 23,7% al 6,4%. **El trailing te cobra por ganar y devolverlo.**

CAPÍTULO 4

Y sin embargo, aquí hay una ventaja real

Todo lo anterior parece un catálogo de desventajas. Pero dentro de este producto hay un edge genuino, y conviene saber nombrarlo.

Mira la operación completa desde fuera. Una cuenta te ofrece la posibilidad de **ganar 2.000 \$ arriesgando 2.000 \$**. Un uno a uno, nada del otro mundo.

Pero esos 2.000 \$ de riesgo **no son tuyos**. Son nominales: la cuenta es simulada, y si los pierdes nadie te los reclama. Lo único que has puesto tú es **la cuota de acceso** — pongamos 200 \$.



A eso lo llamamos **apalancamiento inverso**, y el nombre es literal. En una cuenta de futuros normal, el apalancamiento va en un sentido: pones tu capital y el bróker te deja mover un nominal mayor — **y si sale mal, la pérdida sale de tu bolsillo**.

Aquí ocurre lo contrario. **El apalancamiento está invertido**: el nominal que manejas y el riesgo que puedes agotar no son tuyos, y tu exposición real está topada en la cuota. Operando una cuenta de futuros equivalente, esos 2.000 \$ de riesgo saldrían de tu cuenta. Aquí salen de la suya.



POR QUÉ ESTO IMPORTA TANTO

Para operar 2.000 \$ de riesgo con tu propio dinero necesitarías tener ese capital —y con una gestión sensata, bastante más—. Aquí necesitas **200 \$**. Ésa es la puerta, y es real.



CAPÍTULO 5

Cuánto te ceden de verdad

Si el edge está en el apalancamiento inverso, la pregunta siguiente es obvia: **¿qué cuenta te da más nominal por cada euro que pones?**

Porque no todas la dan igual. Dos cuentas que te ceden el mismo margen de error no valen lo mismo si una te lo cobra más caro o te lo condiciona más duro. Y eso se puede medir con tres números publicados en la web de cualquier casa.

Pero como toda cesión, tiene un precio y una condición. Para compararlas hacen falta tres números, y vamos a ponerles nombre antes de tocar ninguna fórmula.

D **La pérdida máxima permitida.** Lo que la casa te deja perder antes de cerrarte la cuenta. Es tu margen de error, y hace las veces de capital. **CUANTO MÁS GRANDE, MEJOR PARA TI**

T **El objetivo de beneficio.** Lo que tienes que ganar para superar la evaluación. Es la condición que te ponen. **CUANTO MÁS GRANDE, PEOR PARA TI**

F **La cuota.** Lo que pagas por intentarlo, con el descuento real del checkout, no el precio tachado. **CUANTO MÁS GRANDE, PEOR PARA TI**

Los tres están publicados en la web de cualquier casa. Ahora vamos a juntarlos.

Primero: ¿cuánto sitio te deja la cuenta?

Compara lo que puedes perder con todo el recorrido que tienes por delante — lo que puedes perder *más* lo que tienes que ganar. A eso lo llamamos **holgura**:

H · HOLGURA

D

D + T

En una cuenta de 50k: $2.000 \div (2.000 + 3.000) = 40\%$

Cuarenta por ciento significa que, de todo el camino que puedes recorrer, el 40% es margen para equivocarte y el 60% es cuesta arriba. Si la casa sube el objetivo, la holgura baja. Si sube la pérdida permitida, sube.

CAPÍTULO 5 · CONTINUACIÓN

Gracias por el regalo

Así se llama la métrica. Y el nombre no es una broma: es la descripción más honesta que se nos ocurrió.

Piénsalo un momento. Una empresa te deja manejar un tamaño de posición que tú no podrías manejar con tu dinero, te da un margen de error para equivocarte, y si te equivocas **no te reclama nada**. Has perdido la cuota y ahí acaba la historia. Eso, dicho sin ironía, **es un regalo**. Es la única puerta que existe hoy al tamaño de capital que la matemática del riesgo exige, para alguien que no lo tiene.

Y ahora dilo otra vez, despacio. Lo que te «regalan» es **permiso para perder un dinero que no existe**, en una cuenta simulada, a cambio de una cuota que sí es real y que pagas por adelantado. El regalo es auténtico y el envoltorio es marketing, las dos cosas a la vez.

*Por eso se llama así: **gracias por el regalo** — con la ceja levantada, pero dándolas de verdad. Lo que falta es saber cuánto vale el regalo de cada casa. Y eso sí se puede medir.*

GPR · Gracias Por el Regalo

CUÁNTO VALE DE VERDAD LO QUE TE DAN

$$\frac{D \times H^2}{F}$$

Margen de error obtenido por cada euro pagado, ponderado por la holgura de la cuenta.
Cuanto más alto, mejor regalo. · Descentralizados Fórmula, 2026.

Arriba lo que suma, abajo lo que resta. D está arriba porque te beneficia que el margen sea grande. F está abajo porque te perjudica pagar mucho. Y H multiplica arriba porque un margen cómodo vale más que uno incómodo aunque midan lo mismo.

TRES DATOS, CUATRO OPERACIONES

Apunta D, T y F de la web de la casa. Calcula $H = D \div (D+T)$. Multiplica $D \times H \times H$ y divide entre F. Compara con otra cuenta. **Gana el número más alto.**

¿Y por qué la holgura va al cuadrado?

Porque no basta con aprobar: hay dos puertas, no una.



Y eso tiene una consecuencia importante: **eleva al cuadrado amplifica las diferencias**. Una holgura del 50% da 0,25 al cuadrado; una del 33% da 0,11. La primera no es «un poco mejor»: es **más del doble**.

Por eso el GPR separa cuentas que en el catálogo parecen iguales, y por eso veinte dólares de cuota importan menos que cinco puntos de holgura.



QUÉDATE CON ESTO

El GPR es lo primero que hay que mirar y casi nadie mira. Se calcula en dos minutos con datos publicados y **se decide antes de abrir el primer gráfico**.



PATA 1 · YA LA ESTÁS USANDO

Acabas de aplicar la primera de las tres: **la matemática que sí importa aquí**. No es la que enseñan en los cursos, es la geometría de la cuenta. Y solo con ésta ya has mejorado tus probabilidades sin cambiar nada de tu operativa.

El mismo sitio, cuatro cuentas

Cuatro cuentas de una misma casa. Mismas reglas, mismo día, solo cambia el tamaño.

CUENTA	F	T	D	H	GPR
Lucid Flex 25k	70 \$	1.250 \$	1.000 \$	44,4%	2,82
Lucid Flex 50k	105 \$	3.000 \$	2.000 \$	40,0%	3,05
Lucid Flex 100k	158 \$	6.000 \$	3.000 \$	33,3%	2,11
Lucid Flex 150k	221 \$	9.000 \$	4.500 \$	33,3%	2,26

La mejor no es la más grande. Y tampoco la más barata.

La 25k: fácil ≠ buena

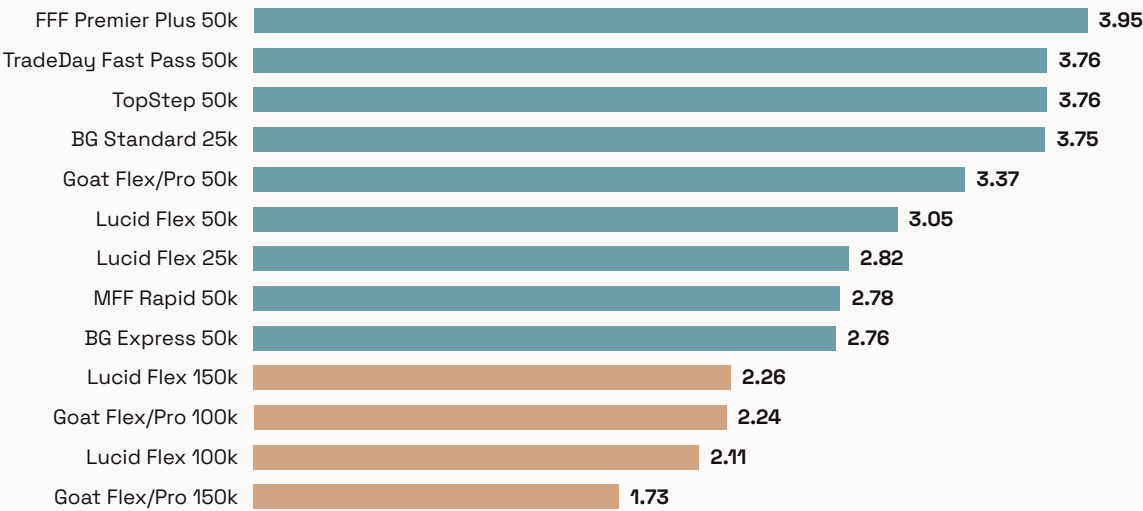
Tiene la mejor holgura de las cuatro — te piden 1.250 y te dejan perder 1.000. Es la más fácil de aprobar. Pero te cobra 70 \$ por ceder solo 1.000, y eso la hunde.

Las grandes: ceden más, exigen el doble

3.000 y 4.500 \$ de margen suena bien, hasta que ves que te piden el doble del margen que te dan. La holgura cae al 33,3% y el cuadrado hace el resto.

La 50k equilibra. No es la más fácil ni la que más cede: es la que mejor combina las dos cosas. Y no es casualidad de esta casa — **al subir de tamaño, el objetivo escala más rápido que la pérdida permitida**, aquí del 125% al 200%. Se repite en casi todo el sector.

El mismo tamaño, distintas casas



GPR por plan. Azul: 25k y 50k. Ocre: 100k y 150k. Datos de agosto de 2026. Entre la mejor y la peor hay un factor 2,3x.

PLAN	F	T	D	H	GPR
FFF Premier Plus 50k	95 \$	1.500 \$	1.500 \$	50,0%	3,95
TradeDay Fast Pass 50k	85 \$	3.000 \$	2.000 \$	40,0%	3,76
TopStep sin activación 50k	85 \$	3.000 \$	2.000 \$	40,0%	3,76
Blue Guardian Standard 25k	100 \$	1.500 \$	1.500 \$	50,0%	3,75
Goat Flex/Pro 50k	95 \$	3.000 \$	2.000 \$	40,0%	3,37
Lucid Flex 50k	105 \$	3.000 \$	2.000 \$	40,0%	3,05
Lucid Flex 25k	70 \$	1.250 \$	1.000 \$	44,4%	2,82
MyFundedFutures Rapid 50k	115 \$	3.000 \$	2.000 \$	40,0%	2,78
Blue Guardian Express 50k	116 \$	3.000 \$	2.000 \$	40,0%	2,76
Lucid Flex 150k	221 \$	9.000 \$	4.500 \$	33,3%	2,26
Goat Flex/Pro 100k	149 \$	6.000 \$	3.000 \$	33,3%	2,24
Lucid Flex 100k	158 \$	6.000 \$	3.000 \$	33,3%	2,11
Goat Flex/Pro 150k	289 \$	9.000 \$	4.500 \$	33,3%	1,73

EL OTRO LADO DE LA BALANZA

El GPR mide **lo barato que sale acceder**, no lo que ganas después. El retiro medio del sector es el **4% del nominal**: una 25k paga ~1.000 \$ y una 150k ~6.000 \$. Compensado eso, las pequeñas siguen ganando — pero por menos margen.

CAPÍTULO 5 · HOJA DE TRABAJO

Hoja de trabajo

Tu cuenta, tres datos de su web, cuatro operaciones.

DATO	DE DÓNDE SALE	TU CUENTA
T · objetivo de beneficio	Ficha del plan	
D · pérdida máxima permitida	Ficha del plan	
F · coste real con descuento	Checkout	
¿La pérdida máxima se mueve contigo?	Reglamento	
¿Hay regla de consistencia? ¿En qué fases?	Reglamento	
CÁLCULO	FÓRMULA	RESULTADO
Lo que te piden sobre tu margen	$T \div D$	
H · holgura	$D \div (D + T)$	
GPR	$D \times H \times H \div F$	
Probabilidad de llegar a cobrar	$H \times H$	
Coste real por cuenta cobrada	$F \div (H \times H)$	
Tu margen, en operaciones	$D \div \text{riesgo por operación}$	

CÓMO LEER TU RESULTADO

GPR > 3,4 entre lo mejor del mercado · **2,7-3,4** correcto · **< 2,3** pagas de más por lo mismo.
 Si tu margen sale por debajo de 10 operaciones, vuelve al capítulo 21 y compáralo con la columna de caída máxima.

Si la pérdida máxima de tu cuenta es fija, tu probabilidad real es más alta que la que sale aquí. Si es móvil, multiplícala aproximadamente por 0,6.

CAPÍTULO 6

Entonces, la gran pregunta

Tenemos un edge estructural real, medible, y una fórmula para comparar cuentas. Todo parece favorable. Y sin embargo...



Si la ventaja existe y es tan clara, ¿por qué los números del sector son los que son?

Ésta es la pregunta que ordena todo lo que viene después, y merece que descartemos primero la respuesta fácil.

No vale decir que son malos traders. Cien mil personas no pueden ser todas incompetentes, y muchas de ellas operan con sistemas medidos y disciplina real. Además, esa explicación no aguanta un dato del propio estudio: una vez fondeados, **los traders reales lo hacen mejor que el azar puro.** Si fueran simplemente malos, eso no ocurriría.

Tampoco vale decir que las casas hacen trampas. Algunas habrán tenido malas prácticas, pero las grandes pagan — hay recibos públicos y auditorías. **La explicación tiene que estar en otro sitio.**



DOS RAMAS, Y NIEBLA EN LAS DOS



EL HILO DE TODO EL DOCUMENTO

Existe una ventaja real. Existen datos que dicen que casi nadie la aprovecha. **Las dos cosas son ciertas a la vez,** y entender por qué es exactamente lo que separa al 7% del 93%. Los cuatro actos siguientes lo resuelven pieza a pieza.





ACTO SEGUNDO

La matemática que no te enseñan

Todos los cursos enseñan la esperanza matemática y el porcentaje de acierto. Casi ninguno enseña lo que de verdad decide el resultado.

CAPÍTULO 7

La que sí te enseñan, y por qué no basta

Empecemos por la buena: la esperanza matemática. Es correcta, y hay que aprenderla.

ESPERANZA POR OPERACIÓN

$$E = (p_{\text{gana}} \times \text{ganancia media}) - (p_{\text{pierde}} \times \text{pérdida media})$$

$E > 0$: tienes ventaja · $E = 0$: tablas · $E < 0$: el tiempo juega en tu contra

Un ejemplo. Aciertas el 40%. Cuando ganas, 300 \$. Cuando pierdes, 150 \$.

$$(0,40 \times 300) - (0,60 \times 150) = 120 - 90 = +30 \text{ \$ por operación}$$

Ventaja positiva acertando solo el 40%. Ésa es la lección buena: **acertar mucho y ganar dinero son cosas distintas.**

Y de aquí sale algo que usaremos mucho

Si despejas qué acierto necesitas para quedarte exactamente en cero según tu ratio de recompensa/riesgo (R):

ACIERTO NECESARIO PARA NO GANAR NI PERDER

$$\frac{1}{1 + R}$$

SI TU RATIO ES...	1:4	1:2	1:1	2:1	3:1	5:1
Necesitas acertar...	80%	66,7%	50%	33,3%	25%	16,7%

GUARDA ESTA TABLA, Y AHORA EL PROBLEMA

Todas esas columnas son **exactamente el mismo sistema**: esperanza cero. Un 80% de acierto no es mejor que un 25%. Y con eso ya sabes más que mucha gente — pero **sigues sin saber si vas a cobrar**, porque la esperanza describe una media y tú no vas a vivir la media.

CAPÍTULO 8

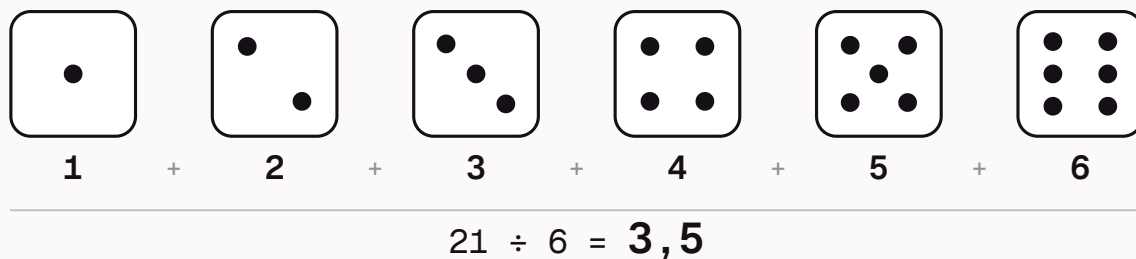
La ley de los grandes números

0 por qué una media existe desde el primer segundo y tarda muchísimo en mostrarse.

Tiene nombre de teorema y es la idea más sencilla de este documento. Dice que **cuantas más veces repites algo, más se acerca el resultado medio a su valor real**. Y su letra pequeña —la que a nadie le cuentan— es **cuántas veces son «más veces»**.

Primero: ¿cuánto sale de media?

La media de algo es la suma de todos los resultados posibles dividida entre cuántos hay. En un dado, sumar las seis caras y dividir entre seis:



3,5. Un número que ni siquiera aparece en el dado — no hay ninguna cara con 3,5 — y que sin embargo es la media exacta. **La media es una propiedad del juego, no de ninguna tirada concreta.**

Con la esperanza matemática de tu sistema pasa exactamente igual. Si te sale **+30 \$ por operación**, ese número no describe tu próxima operación: describe el juego.

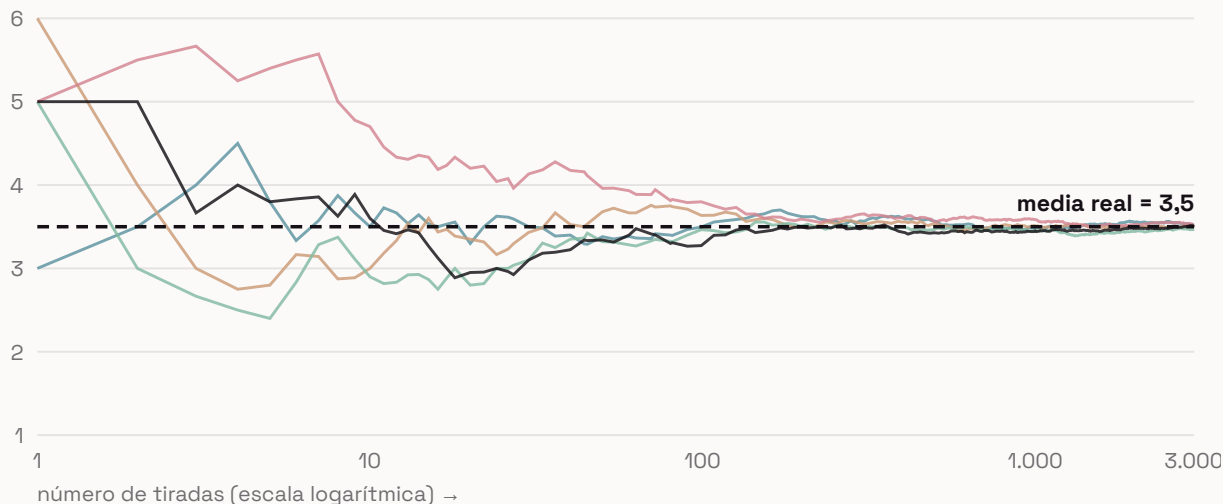
LA DISTINCIÓN QUE LO CAMBIA TODO

Una media **existe** desde el primer momento. Pero **mostrarse** es otra cosa, y tarda muchísimo más de lo que casi nadie imagina.

CAPÍTULO 8 · CONTINUACIÓN

Ahora tíralo y cuenta

Si la media es 3,5, ¿cuántas tiradas hacen falta para verla aparecer?



Cinco personas distintas tirando el mismo dado. Media acumulada frente al número de tiradas, en escala logarítmica.

Los cinco acaban en 3,5. **Ninguno está cerca de 3,5 a las veinte tiradas.** Uno anda por 2,8, otro por 4,3, y todos podrían jurar que su dado tiene algo raro.

Ahí tienes la ley de los grandes números en acción, y su letra pequeña respondida: en este gráfico, «**muchas veces**» significa **por encima de mil**. Antes de eso, la media está ahí — pero no se ve.

Tu evaluación son unas cien operaciones. Estás en la parte izquierda del gráfico, donde todo es posible.

Y AQUÍ ESTÁ EL PROBLEMA SERIO

Un dado no te expulsa de la partida. Puedes seguir tirando hasta que la media se muestre. **Una cuenta con una barrera sí te expulsa.** Si en la parte izquierda del gráfico —donde manda la varianza— te toca la zona baja, la cuenta se cierra y nunca llegas a la parte derecha, que es donde tu ventaja se habría hecho visible.

CAPÍTULO 9

El ginecólogo que siempre acierta

Imagina un médico que a todas las embarazadas les dice lo mismo: «va a ser niño».

No mira ninguna ecografía. No hace ninguna prueba. Dice «niño» siempre. Y acertará aproximadamente la mitad de las veces.

La mitad de sus pacientes saldrán de la consulta convencidas de que ese hombre sabe lo que hace. Algunas lo recomendarán. Alguna escribirá una reseña entusiasta. Y todas tendrán razón en lo que vivieron: **acertó**.



Todas salen convencidas.
La mitad, con razón.

Su tasa de acierto es real. Su información es cero. Las dos cosas a la vez, sin contradicción.

Nadie discute que la media de ese médico sea del 50%. Lo que la media no te dice es **si tú vas a ser una de las que acierta**. Y desde dentro de la consulta, esa distinción lo es todo.

Con la esperanza matemática de tu sistema pasa exactamente igual. Puede ser positiva, puede estar bien calculada, y **no dice absolutamente nada sobre dónde vas a caer tú** ni sobre cuánto vas a tener que aguantar para averiguarlo.

Guarda la imagen del médico, porque vas a reconocerla varias veces: **acertar la mitad de las veces y no saber nada son perfectamente compatibles**.

LA PREGUNTA QUE HAY QUE HACERLE A CUALQUIER MEDIA

No «¿es cierta?», sino **«¿cuánto tengo que aguantar para que se cumpla, y puedo permitírmelo?»**. Nadie enseña a hacer esa pregunta, y es la que decide quién cobra y quién no.

CAPÍTULO 10

Y las rachas no son lo que crees

Todo el mundo mide las malas rachas contando pérdidas seguidas. Es el número equivocado.

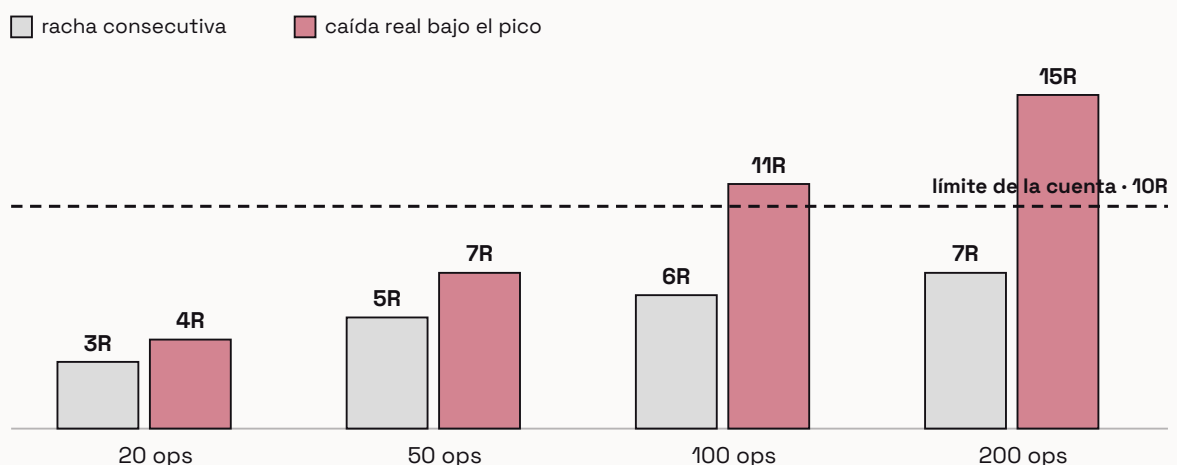
Mira esta secuencia de diez operaciones del mismo tamaño. G ganada, P perdida:

P P P G P P P G P P

¿Cuál es la racha perdedora más larga? **Tres** — un número del que nadie se quejaría. ¿Y cuánto has perdido en total? **Seis**. Más que con cinco pérdidas seguidas.

Un acierto en medio rompe la racha, pero no repone el capital.

Y eso importa porque **lo que te expulsa no cuenta pérdidas seguidas: cuenta acumulado**. La métrica correcta no es la racha más larga, sino **la caída máxima bajo el pico**. Y es bastante peor:



Moneda justa, en múltiplos de R. Medianas de 200.000 simulaciones.

OPERACIONES	RACHA MÁS LARGA	CAÍDA MÁXIMA REAL	CAÍDA P90
20	3	4 R	8 R
50	5	7 R	13 R
100	6	11 R	19 R
200	7	15 R	27 R



QUÉDATE CON ESTO

En cien operaciones, la racha típica son seis pérdidas seguidas — pero la caída real es de **once**. Si tu plan aguanta seis y no once, ya ha fallado aunque todavía no lo sepas.

CAPÍTULO 11

Descorrelación: lo que nadie te explica

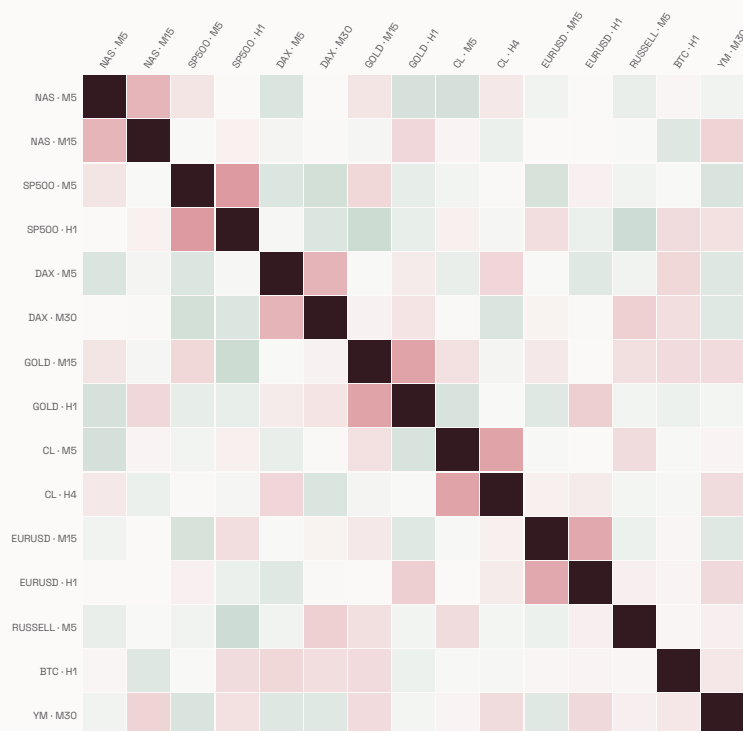
Aquí empieza la parte que casi ningún curso de trading toca, y es la que las mesas institucionales llevan décadas usando.

Cuando alguien dice «voy a diversificar», normalmente quiere decir **comprar quince cuentas**. Eso no es diversificar: es **multiplicar la misma apuesta quince veces**. Si las quince operan igual, cuando una falla fallan todas.

Diversificar de verdad significa que tus exposiciones **no se muevan juntas**. Y eso se mide: la **correlación** va de +1 (idénticas) a -1 (al revés), pasando por 0.

Quince cuentas de verdad distintas

Se pueden diferenciar por casa, reglas, activo, temporalidad, estrategia, régimen de mercado, límite de pérdida o estructura de retiro. **Cada eje que cambias baja la correlación:**



-1 · se mueven al revés +1 · idénticas

Quince exposiciones sobre activos, temporalidades y estrategias distintos. Los **cuadros rojos agrupados** son cuentas del mismo activo: ahí la correlación sube y es inevitable. El resto del tablero es casi neutro, con bastantes casillas **verdes** – pares que se mueven en direcciones opuestas.



LA PREGUNTA CORRECTA, Y ADÓNDE LLEVA

No «¿cuántas cuentas tengo?» sino «¿cuántas cosas distintas estoy haciendo?». Construir una matriz así no es un ejercicio teórico: es una de las tres patas del método. **En el Acto quinto verás cómo Fórmula lo usa a nuestro favor.**

CAPÍTULO 12

Alfa y beta, sin academia

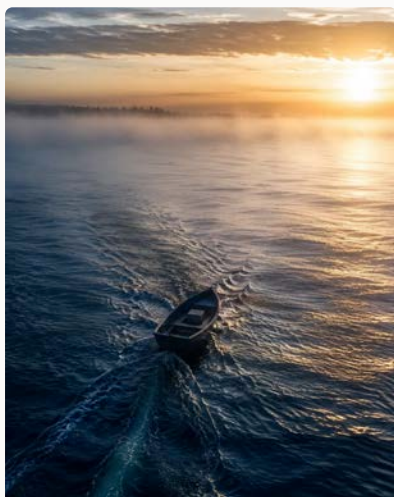
Dos palabras que suenan a jerga y describen algo muy simple: cuánto aportas tú, y cuánto te mueve el entorno.

ALFA · LO QUE APORTAS TÚ

La parte del resultado que **no se explica por el entorno**. Lo que queda cuando descuentas todo lo demás. Es lo único que de verdad es tuyo, y es lo que buscas.

BETA · LO QUE TE ARRASTRA

Cuánto se mueve tu resultado **por culpa de algo que no controlas**: el mercado, la sesión, un dato macro. Beta alta significa que cuando eso se mueve, tú te mueves con ello — a favor y en contra.



La estela marca dos movimientos: el del agua y el del rumbo.

Un trader mira su sistema y se pregunta si gana. Una mesa institucional mira su cartera y se pregunta **de dónde viene lo que gana**: cuánto es alfa —mérito propio, repetible— y cuánto es beta —exposición prestada, que se puede volver en contra en cualquier momento.

Y aquí está la aplicación práctica: **la beta se puede reducir**. Si tienes varias exposiciones que reaccionan distinto al mismo entorno, la sensibilidad conjunta baja. No porque cada una sea mejor, sino porque **se cancelan parcialmente entre ellas**.

Una cartera no se juzga por el rendimiento de cada pieza. Se juzga por cómo interactúan todas.

POR QUÉ ESTO NO APARECE EN NINGÚN CURSO DE FONDEO

Porque el fondeo se vende como una carrera individual: tu cuenta, tu sistema, tu disciplina. **La palabra «cartera» no aparece por ninguna parte** — y es exactamente la que cambia el problema.



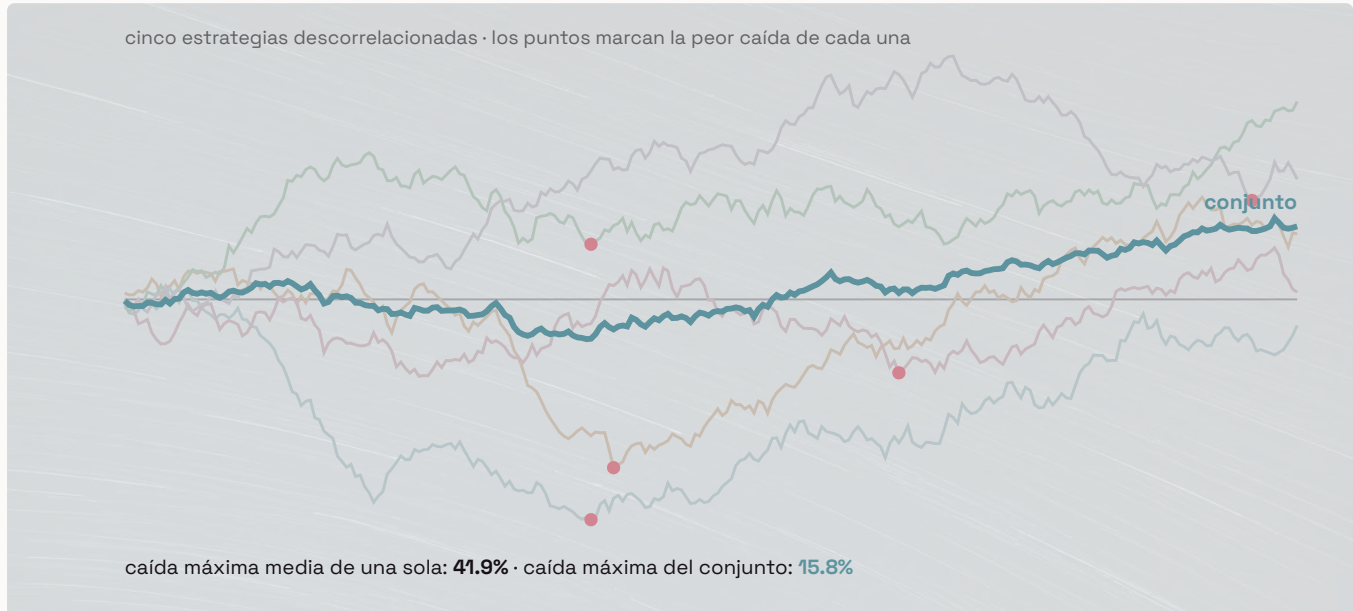
Y LA BETA NO SOLO SE REDUCE

También se puede **asegurar**, que es otra cosa y va bastante más lejos. **En el Acto quinto verás cómo Fórmula convierte eso en un coste conocido.**

CAPÍTULO 13

Cinco estrategias, una sola curva

Lo anterior en un gráfico. Y con un resultado que a mucha gente le parece imposible la primera vez que lo ve.



Simulación de cinco estrategias con esperanza parecida y correlación baja. En azul, el conjunto. Los puntos marcan la peor caída de cada estrategia por separado.

Cada línea gris es una estrategia. Todas ganan a largo plazo, y todas tienen su mal momento — pero **en momentos distintos**. Mira los puntos rosas: están repartidos por todo el recorrido, no alineados.

La línea azul es el conjunto. Y ahí está lo importante:

41,9%

Caída máxima media de **una sola** estrategia.

15,8%

Caída máxima **del conjunto**, con las mismas cinco estrategias.

El rendimiento agregado se aproxima a la suma. Las caídas no se suman: se compensan.

No es magia: es aritmética. Mientras unas atraviesan su peor momento, otras están ganando. **Los agujeros de unas se tapan con las subidas de otras.**



GUARDA ESTA IDEA: VUELVE AL FINAL

Reducir la varianza no requiere acertar más: requiere estructura. Y es la base conceptual del tercer pilar — **en el Acto quinto verás cómo Fórmula aplica esto a cuentas de fondeo.**



ACTO TERCERO

La ventaja, contada a medias

Nada de lo que te enseñan es falso. Lo que pasa es que la cuenta
está a medio hacer — y la otra mitad la pone el reglamento.

CAPÍTULO 14

El techo: 40%

«Con una moneda y un buen ratio ya tienes esperanza positiva; el resto es aguantar.» Vamos a tomárnoslo en serio.

Hay que reconocer algo antes de empezar: **si te quedas solo en la matemática, esa frase puede ser cierta**. Por eso funciona tan bien como argumento de venta — no es un engaño burdo, es **una verdad recortada**, y llega a un oído encantado de escucharla. El gurutuber que te la cuenta puede incluso creérsela.

Tomárselo en serio significa **calcularlo entero**. Y una moneda tiene una ventaja enorme para eso: **no tiene talento**. Al quitar al trader de en medio, todo lo que salga será culpa de la geometría.

QUE QUEDE CLARO DESDE AHORA

En ningún momento vamos a recomendarte operar con una moneda. Sería irresponsable, y las páginas siguientes explican por qué.

De cien evaluaciones compradas, ¿cuántas aprobaríamos tirando una moneda en la cuenta más generosa que se puede imaginar?

La cuenta más generosa imaginable: objetivo 3.000 \$, margen 2.000 \$, **sin consistencia, sin plazo, sin límite diario, sin comisiones y con el margen quieto**. No existe en ningún catálogo, pero es el punto de partida correcto: si aquí sale mal, en la realidad sale peor. Y hay un resultado clásico de probabilidad que lo responde exactamente.

RUINA DEL JUGADOR

$$D$$
$$D + T$$

$2.000 \div 5.000 = 40\%$ · Es exactamente la holgura del capítulo 5. No es casualidad: es la misma geometría.

Cuarenta de cada cien. Ése es el resultado en la cuenta perfecta — y es fundamental entender qué tipo de número es: **el techo**. No la estimación ni el caso probable, sino el máximo, sin que ninguna regla haya entrado aún.

RETÉN ESTE 40%

Ninguna casa del mercado te da estas condiciones. A partir de aquí solo baja.

Y este techo es solo el de la 50k

No es universal. Cada tamaño tiene el suyo, y cuanto mayor es el nominal, más bajo es el techo.

El motivo es el mismo que ya vimos en el capítulo 3: **el objetivo escala más rápido que el margen**. Te doblan el nominal, te doblan el objetivo, pero el margen sube menos.

CUENTA	OBJETIVO	MARGEN	TECHO (HOLGURA)
25k	1.500 \$	1.500 \$	50,0%
50k	3.000 \$	2.000 \$	40,0%
100k	6.000 \$	3.000 \$	33,3%
150k	9.000 \$	4.500 \$	33,3%

En la 100k te dan 3.000 \$ de margen para conseguir 6.000: exactamente el doble. Ahí el techo no es 40 de cada 100, es **33**. Y en la 25k, donde te piden justo lo que te dejan perder, sube a **50**.

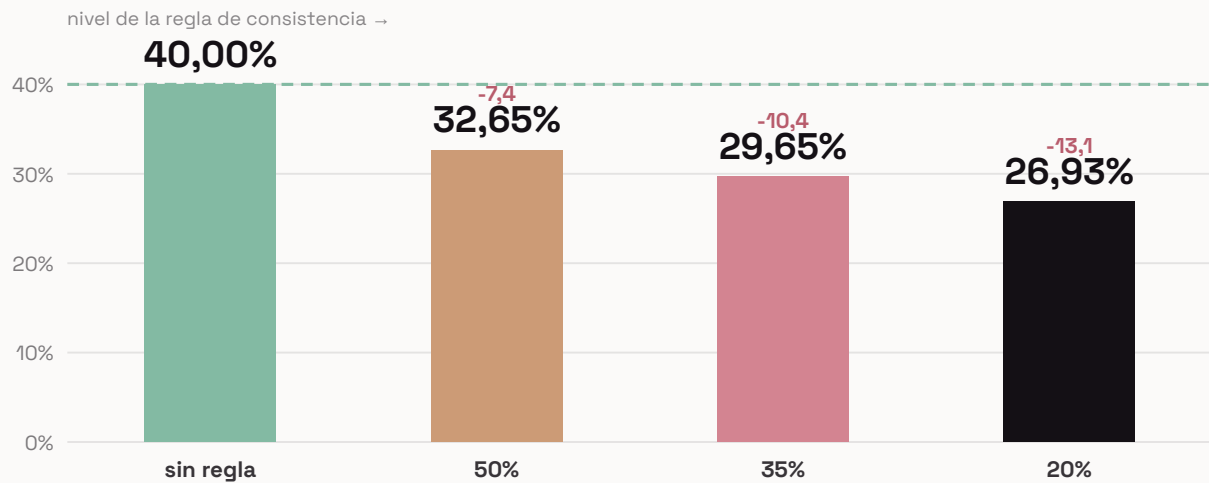
CÓMO LEER EL RESTO DEL DOCUMENTO

Usamos la **50k** en todos los cálculos por ser la cuenta más común del mercado. Si la tuya es de 100k o 150k, **todo lo que viene a partir de aquí es todavía peor de lo que vas a leer**. Si es de 25k, algo mejor — aunque el retiro también será la mitad.

Ésa es, dicho sea de paso, la tensión de fondo del capítulo 5: **las cuentas pequeñas son más fáciles y más baratas; las grandes pagan más por cada acierto**. Elegir bien es encontrar el punto donde esas dos cosas se cruzan, y por eso la 50k aparece tan a menudo en lo alto de la tabla.

CAPÍTULO 15

Lo que se lleva la consistencia



Probabilidad de superar una fase según el nivel de la regla. Cálculo analítico, verificado con Montecarlo de 1,5 millones de corridas.

Del 40% al 32,65% solo por existir. Siete puntos y medio por una línea del reglamento.

La regla dice que ningún día puede aportar más de un porcentaje del objetivo total. Suena razonable: evita que apruebes con un pelotazo. Lo que hace en la práctica es **obligarte a repartir el beneficio en más sesiones**.

Y ahí está el coste, porque cada sesión es **una exposición nueva al drawdown completo**. Con el objetivo entero necesitas un día bueno. Con el tope al 50%, dos seguidos. Al 20%, cinco seguidos.

CONSISTENCIA	TOPE DIARIO	DÍAS BUENOS SEGUIDOS	PROBABILIDAD
Sin regla	3.000 \$	1	40,00%
50%	1.500 \$	2	32,65%
35%	1.050 \$	3	29,65%
20%	600 \$	5	26,93%

LO QUE DICE ESTA TABLA

El escalón grande está en el primer paso: **importa si hay regla**, mucho más que de cuánto sea. Entre no tenerla y tenerla al 50% pierdes 7,4 puntos. Entre el 50% y el 20%, solo 5,7 más.

CAPÍTULO 16

Pasar no es cobrar

Y la segunda puerta es más estrecha que la primera.

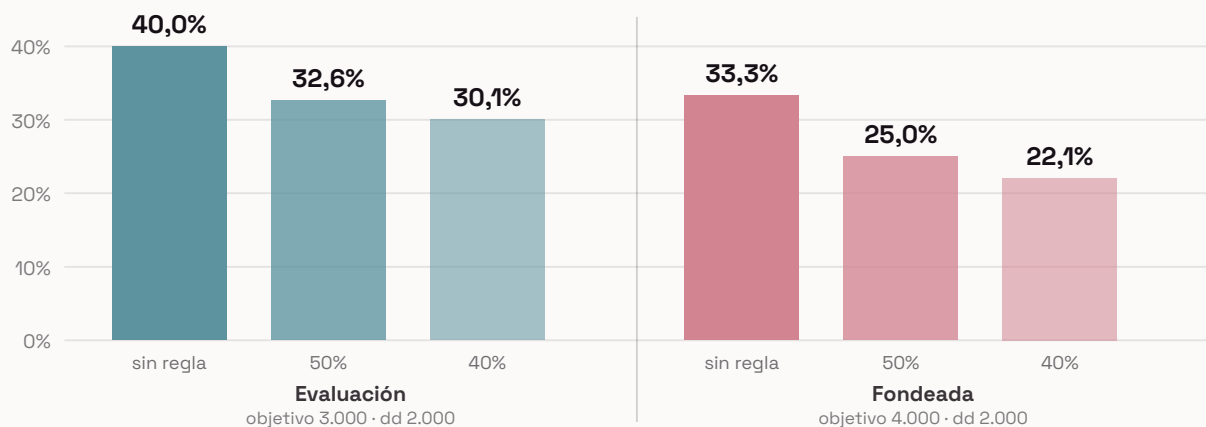
Cuando superas la evaluación recibes una cuenta fondeada. Para retirar 2.000 \$ no basta con ganar 2.000: **hay que llegar a 4.000 \$ de beneficio**, porque la mitad se queda como colchón intocable. El drawdown, en cambio, sigue siendo de 2.000.

EVALUACIÓN

Ganar **3.000 \$** sin perder 2.000.
Ratio 1 : 1,5

HASTA EL PRIMER RETIRO

Ganar **4.000 \$** sin perder 2.000.
Ratio **1 : 2**



Probabilidad de superar cada fase con moneda justa, según el nivel de la regla de consistencia.

Y la consistencia castiga más en la segunda fase, porque el tope se calcula sobre un objetivo mayor mientras el margen sigue igual. Con un 40%, la evaluación baja al 30,05% y la fondeada al **22,05%**.

LA PROBABILIDAD QUE DE VERDAD IMPORTA

$$p(\text{cobrar}) = p_1 \times p_2$$

CAPÍTULO 17

Tres casas, tres destinos

La aritmética que circula por internet no es falsa. Es que su resultado depende por completo de qué casa elijas.

PUNTO DE EQUILIBRIO

cuota

cobro neto

$$120 \div 1.800 = 6,67\% \quad \cdot \quad \text{necesitas cobrar una de cada quince cuentas}$$

ESCENARIO	EVALUACIÓN	FONDEADA	P(COBRAR)	1 DE CADA	¿SUPERA EL EQUILIBRIO?
B · 50% en la prueba, nada fondeado	32,7%	33,3%	10,9%	9,2	Sí
C · 40% en la prueba, nada fondeado	30,1%	33,3%	10,0%	10,0	Sí
A · 40% en las dos fases	30,1%	22,1%	6,6%	15,1	No

Entre B y A no cambia tu operativa, ni tu disciplina, ni tu sistema. **Cambia una línea del reglamento de la casa.**

Y con ella cambia el signo: en B ganas dinero de media; en A lo pierdes. Ésa es la razón de que el capítulo 5 no fuera cosmético. **Elegir la cuenta es la decisión con más impacto que vas a tomar, y se toma antes de operar.**

Y AUN ASÍ, «DE MEDIA» NO SIGNIFICA «A TI»

En el mejor de los tres escenarios la media es de **+3.035 \$**. Y aun así, **diecisiete de cada cien personas pierden dinero** haciendo exactamente lo mismo. La página siguiente explica por qué eso no es una anomalía.

CAPÍTULO 18

Y el cobro no es el que crees

Todo lo anterior es el mejor de los casos. Cuatro factores más empujan en la misma dirección, y ninguno está en las simulaciones.

FACTOR	COBRO NETO	NUEVO EQUILIBRIO	¿SIGUE SALIENDO?
Lo supuesto: retiro 2.000 \$, split 90/10	1.800 \$	6,67%	B y C sí
Tope de retiro de 1.500 \$	1.350 \$	8,89%	Ninguno
Reparto 80/20 en vez de 90/10	1.600 \$	7,50%	Ninguno

Basta uno de los dos para que ningún escenario supere el equilibrio. Y son condiciones habituales, escritas en la ficha del plan.

Y dos que no se pueden tabular

Los días mínimos. Todo está modelado como si pudieras retirar en el instante en que tocas el saldo. No es así: hay que seguir operando hasta cumplir los días exigidos, y cada día extra es **una exposición más al drawdown sin nada que ganar**. Ya has llegado al objetivo y sigues arriesgándolo.

El drawdown sigue vivo mientras esperas. Puedes alcanzar los 4.000 \$, no poder retirar aún, y perderlos antes de que llegue el día. Ese caso no aparece en ninguna tabla de este documento y le ocurre a gente todas las semanas.

LEE ESTO ANTES DE SEGUIR

Los cuatro factores mueven el resultado **en la misma dirección**. Ninguno lo mejora. Todos los números que has visto son **el techo**, no la estimación.

CAPÍTULO 18 · CONTINUACIÓN

Y aún pueden apartarte

Nada de esto sirve si te sacan del juego por el camino. Y no hace falta especular: **está escrito en tu contrato**. Seis prohibiciones que aparecen, con distintos nombres, en los centros de ayuda de prácticamente todas las casas:

 Consistencia Un día que aporte demasiado invalida el retiro entero.	 Posiciones opuestas Comprar en una cuenta tuya y vender en otra.	 Ventana de noticias Operar en los minutos de un dato macro.
 Permanencia mínima Cerrar antes de los segundos exigidos por operación.	 Operativa copiada Señales replicadas o coordinadas entre personas.	 Promediar a la baja Aumentar el tamaño contra una posición perdedora.

Y el detalle que lo cambia todo



Estas reglas **no te expulsan cuando las incumples**. Nadie te avisa, nadie te para. Sigues operando meses, viendo tu beneficio subir, convencido de que va bien.

EL EXAMEN NO ES CONTINUO

El examen es el día que pides el dinero. Todo lo que hiciste antes se lee de golpe, hacia atrás, en ese momento. No hay aviso previo ni segunda oportunidad — y el beneficio que llevabas meses acumulando puede no haber sido tuyo en ningún momento.

CAPÍTULO 19

La conclusión del acto

No hay que modelar el mercado. Hay que modelar el reglamento.

El techo del 40% no lo fija el mercado: lo fija la relación entre objetivo y margen. Los puntos que se pierden los quitan la pérdida máxima móvil y la consistencia. Y la segunda puerta la pone el umbral de retiro.

Cada conjunto de reglas es una geometría distinta. Y la geometría decide el resultado antes de que abras el primer gráfico.

Por eso el enfoque estándar falla. Buscar un sistema que gane al mercado y esperar que las reglas lo dejen pasar es optimizar contra **lo único que no puedes conocer**, aceptando como dado **lo único que sí puedes conocer**.

LO QUE HACE CASI TODO EL MUNDO

Un sistema para «el mercado», aplicado igual en cualquier casa y cualquier plan. Las reglas se sufren.

LO QUE HAY QUE HACER

Un modelo por **cada conjunto de reglas**: límites, drawdown, consistencia, plazos, umbral de retiro, costes. Las reglas se calculan.



QUÉDATE CON ESTO

Dos traders con el mismo sistema y la misma disciplina tienen resultados distintos según la casa que eligieron. **Eso no es mala suerte: es geometría**, y se puede calcular antes de pagar.

Y con esto ya tenemos la cifra

La cuenta está terminada. Del 40% teórico hemos bajado, aplicando el reglamento real, a **entre un 6,6% y un 13,3% de llegar a cobrar**. Ésa es la mitad que faltaba de la ventaja contada a medias.

A partir de aquí, todo lo que veas sale de esos tres números. Ya sabes de dónde vienen.



Y ESTO ES LA PRIMERA PATA DEL MÉTODO

Modelar el reglamento en vez del mercado es **una forma de trabajar**. En el Acto quinto verás cómo **Fórmula lo hace casa por casa**.



ACTO CUARTO

¿Se puede ganar con una moneda?

El gurutuber de turno te dirá que sí, y con eso te venderá su membresía. Si solo miras la matemática, podría ser cierto. Aquí vas a ver la película entera.

CAPÍTULO 20

El mapa de las rachas

Todo lo anterior en una sola imagen: cuántas cuentas puedes perder seguidas, y con qué probabilidad.

PROBABILIDAD									
<10% 10-30% 30-50% 50-65% 65-80% 80-90% >90%									
p(cobrar)	≥3	≥5	≥8	≥10	≥12	≥15	≥20	≥25	Racha máx. esperada
5%	100%	100%	100%	100%	98%	91%	72%	48%	25.5
6%	100%	100%	100%	99%	96%	87%	64%	41%	23.8
7% A	100%	100%	100%	98%	94%	82%	56%	33%	22.1
8%	100%	100%	100%	97%	92%	77%	49%	27%	20.8
9%	100%	100%	99%	96%	89%	71%	42%	22%	19.5
10% C	100%	100%	99%	94%	85%	66%	36%	18%	18.4
11% B	100%	100%	98%	92%	81%	60%	31%	14%	17.4
12%	100%	100%	98%	90%	77%	55%	26%	11%	16.5
14%	100%	100%	96%	84%	68%	44%	19%	7%	14.9

Cada fila es una probabilidad de cobrar; cada columna, una racha de cuentas fallidas consecutivas. La casilla dice qué probabilidad tienes de encadenar **al menos** esa racha en algún momento de cuarenta compras. En azul, los tres escenarios del capítulo 17.

Cómo se lee: tres casillas concretas

31%
fila 11% · col ≥20

En el **mejor** de nuestros tres escenarios, tienes casi **un tercio de probabilidades de encadenar veinte cuentas muertas seguidas**. Veinte compras sin cobrar una sola vez. A 120 \$ cada una, son **2.400 \$** antes de ver un euro.

60%
fila 11% · col ≥15

Y **quince fallos seguidos le pasan a seis de cada diez**. No es el escenario pesimista ni la mala suerte: es lo que le ocurre a la mayoría, en el escenario más favorable que hemos calculado.

56%
fila 7% · col ≥20

Baja la probabilidad al 7% — la casa con consistencia en las dos fases — y **más de la mitad de la gente encadena veinte fallos**. Uno de cada tres llega a veinticinco.

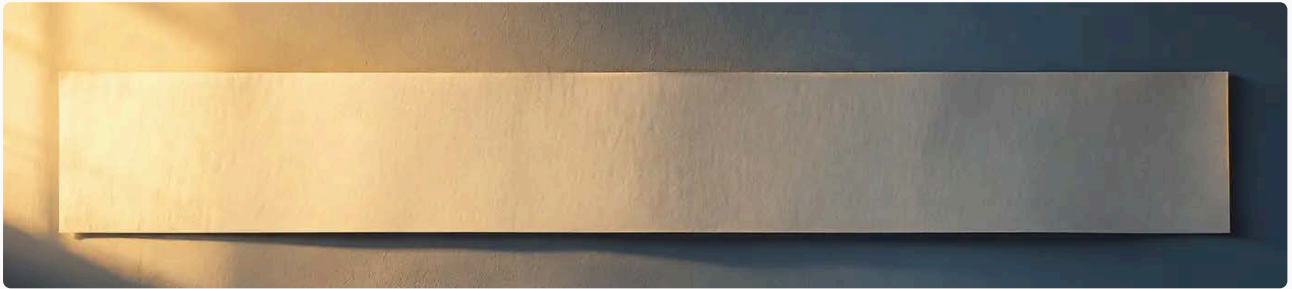
Lo que el mapa dice de verdad

100%

Las dos primeras columnas enteras. Encadenar tres o cinco fallos seguidos no es mala suerte: **es seguro que pasa**, en cualquier escenario.

17 - 22

La racha máxima que puedes **esperar** en cuarenta cuentas. No la mala: la esperable.



Mejorar la probabilidad ayuda mucho menos de lo que crees

Pasar del **5% al 14%** —casi el triple— solo baja la racha esperada de 25 a 15 cuentas. Y mira la columna de las diez: del 100% al 90%. **Las rachas largas son inevitables en todo el rango realista**; lo único que cambia es cuánto duran.

No estás mirando un mapa de riesgos. Estás mirando un calendario de lo que te va a pasar.

Ésa es la diferencia entre esta tabla y cualquier advertencia genérica. No dice «ten cuidado, podrías perder». Dice **cuántas veces seguidas vas a perder, con qué probabilidad, y por tanto cuánto dinero tienes que tener apartado** para que eso no te saque del juego antes de tiempo.

Y ahora la parte incómoda

Vuelve a la primera lectura: **31% de encadenar veinte fallos**. Ahora pregúntate qué harías tú en el fallo número doce. Porque ahí es exactamente donde casi todo el mundo concluye que su sistema no funciona, cambia de sistema, **y reinicia el contador** — volviendo a la columna de la izquierda, donde todo vuelve a ser 100%.

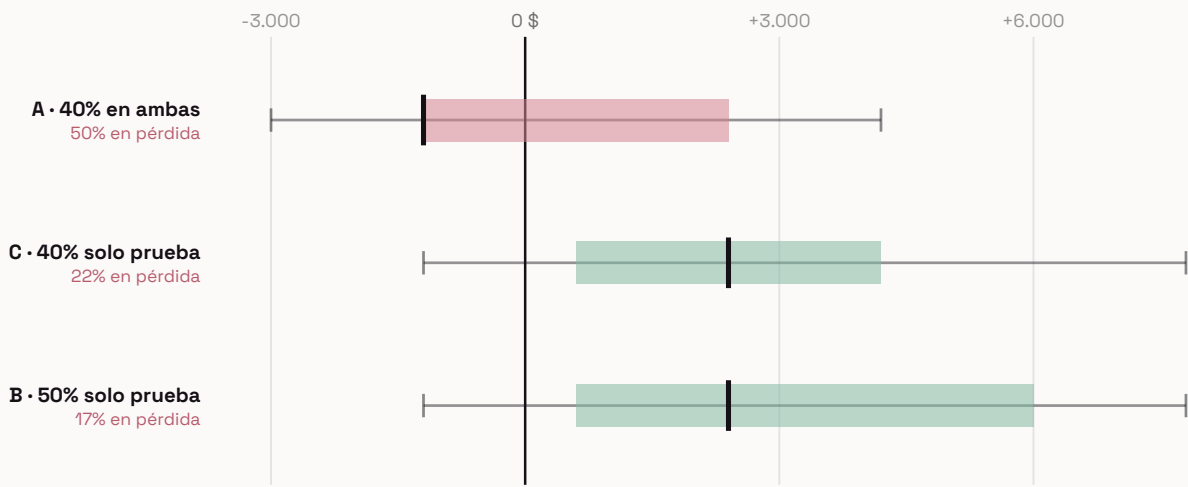


CÓMO USAR ESTA TABLA ANTES DE COMPRAR NADA

Busca tu fila. Pregúntate hasta qué columna aguantarías **sin cambiar nada**. Multiplica ese número por la cuota. **Ése es el capital mínimo que necesitas tener apartado** — y si no lo tienes, ya sabes cómo va a terminar antes de empezar.

CAPÍTULO 21

Puede salir muy bien. O bastante mal.



balance tras 40 cuentas · la caja va del percentil 25 al 75 · la línea de los extremos, del 10 al 90

Balance tras 40 cuentas (4.800 \$). 400.000 simulaciones.

Misma estrategia, mismas cuarenta cuentas. Nueve mil dólares de diferencia según dónde caigas.

TRAS 40 CUENTAS	A · 6,6%	C · 10,0%	B · 10,9%
Te fue mal (percentil 10)	-3.000 \$	-1.200 \$	-1.200 \$
La persona típica (mediana)	-1.200 \$	+2.400 \$	+2.400 \$
Te fue bien (percentil 90)	+4.200 \$	+7.800 \$	+7.800 \$
Media	-29 \$	+2.418 \$	+3.035 \$
Acaban perdiendo dinero	50%	22%	17%
Peor bache (mediana)	2.640 \$	2.040 \$	1.920 \$
Peor bache (1 de cada 10)	4.320 \$	3.360 \$	3.240 \$
Racha de fallos seguidos	21	17	16
Racha p90	36	28	27

LO QUE ESTE GRÁFICO DICE DE VERDAD

No que sea imposible. **Que es una lotería con la media a tu favor** — en dos de los tres escenarios. Y que el precio de averiguar en qué mitad estás son 4.800 \$ y más de un año.



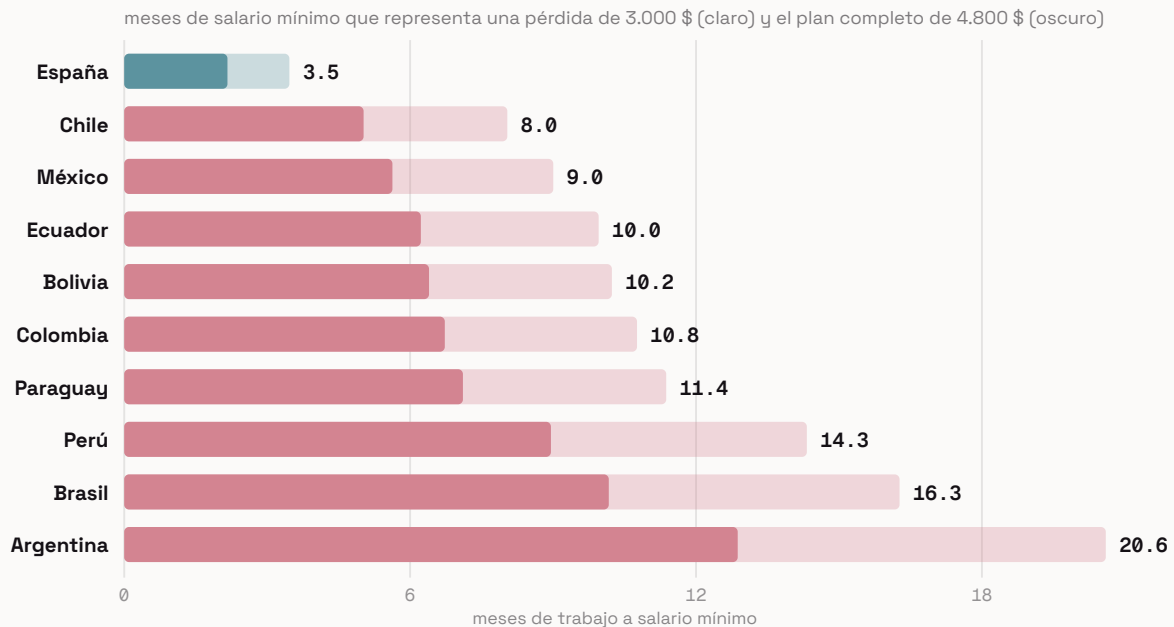
ESA ANCHURA SE PUEDE ESTRECHAR

Fíjate en lo que separa el percentil 10 del 90: nueve mil dólares. **Esa dispersión no se reduce con un sistema mejor** — un sistema mejor mueve el centro, no los bordes. Se reduce con otra cosa, y es la tercera pata.

Traduce ese número al bolsillo de la gente real

Tres mil dólares no significan lo mismo en Madrid que en Buenos Aires. Pero el vídeo que te lo vende es el mismo.

Ese **-3.000 \$** del percentil 10 no es una cifra abstracta. Es dinero que alguien ganó trabajando. Esto es lo que representa, medido en meses de salario mínimo:



Salarios mínimos mensuales de 2026 en dólares, según la recopilación de Deel a partir de datos oficiales y WageIndicator.

3,5 meses

Lo que cuesta el plan completo de 40 cuentas en España, medido en salario mínimo.

20,6 meses

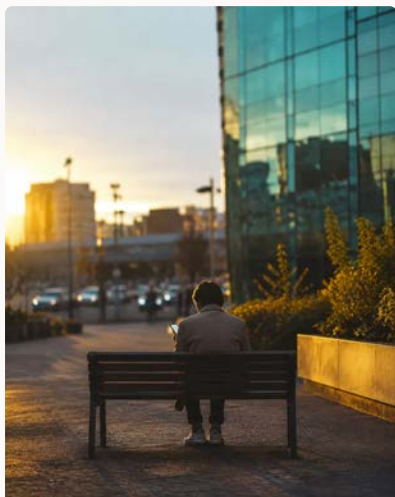
Lo que cuesta exactamente el mismo plan en Argentina. Casi dos años de trabajo.

El producto es idéntico. La cuota es idéntica — se paga en dólares, no en moneda local. Las probabilidades son idénticas. **Lo único que cambia es lo que le cuesta a cada uno perderlo.**

En Perú, el escenario malo se lleva nueve meses de salario mínimo. En Argentina, casi trece. Y el anuncio que lo vende está en el mismo idioma.

Y por eso escribimos esto

Aquí está la razón de que este documento exista, dicha sin rodeos.



Cualquiera, en cualquier plaza.
A eso le hablamos.

Un vídeo que promete libertad financiera con una moneda y un ratio **no le hace el mismo daño a todo el mundo**. Al espectador de Madrid le puede costar unas semanas de sueldo. Al de Lima o Buenos Aires le puede costar el ahorro de un año — y le llega traducido, con las mismas capturas y el mismo entusiasmo.

Que quede claro: **el fondeo es una oportunidad brillante si sabes enfocarlo bien**. Es un producto legítimo, y en este documento hemos dedicado un capítulo entero a demostrar que la ventaja que ofrece es real y medible — diez veces más nominal por cada euro que pones. No estamos en contra del fondeo. Estamos **a favor de entenderlo**.

Lo que sí nos parece grave es que se vendan **supuestas fórmulas milagrosas** apoyadas en una matemática a medio hacer: **enseñando la media y callando el denominador**. Y que se le vendan a gente para la que el error no es un contratiempo, sino un agujero del que se tarda un año en salir.

La misma cifra es «un mal mes» para unos y «el ahorro de dos años» para otros. El anuncio no distingue.

Y hay un detalle que lo agrava: **la cuota se paga en dólares**. No se ajusta al poder adquisitivo de nadie. Una evaluación de 120 \$ cuesta lo mismo en Zúrich que en Asunción, pero representa el 2% de un salario mínimo en el primer caso y el 28% en el segundo. **El producto es global; el daño no.**



POR ESO ESTO ES GRATIS Y AQUÍ NO TE VENDEMOS NADA

Los números que has visto se calculan en una tarde. **Que casi nadie los publique no es porque sean difíciles** — es porque no ayudan a vender. Preferimos que hagas las cuentas antes de pagar, aunque la conclusión sea que no te metas.

Y hay una segunda razón

Nos sentimos en la responsabilidad de contarte la película completa. Pero también queremos que la veas entera por interés propio.

Porque **la parte institucional del método no se aprecia si no has visto antes el problema que resuelve**. La cartera, la descorrelación, el coste conocido: enseñar todo eso sin el diagnóstico sería exactamente lo que llevamos cuarenta páginas criticando — **un número bonito sin denominador**.



Sin nadie sentado todavía.
Y una semilla en la mesa.

Si te saltas los actos incómodos, el último te parecerá teoría. Habiéndolos leído, te va a parecer evidente.

Y hay algo más, dicho sin adornos: **este enfoque nos cambió la forma de trabajar**. Dejamos de necesitar que la próxima cuenta saliera bien. Dejamos de mirar el saldo los domingos por la noche. Y empezamos a tratar esto como lo que puede llegar a ser: **una estructura que se planifica**, no una racha que se espera.

Eso es lo que enseñamos en Fórmula, y es lo que llevamos años haciendo. No porque tengamos un sistema mejor que el tuyo — **sino porque dejamos de apoyarnos solo en él**.



ASÍ QUE AGUANTA LOS DOS ACTOS QUE QUEDAN

El cuarto es el más incómodo del documento: es donde se ven las consecuencias completas. **Y el quinto es el que le da sentido a haberlo leído.**

CAPÍTULO 22

El peaje de entrada

La media existe al final de cuarenta cuentas. Todo lo que hay antes es el problema.

La media es cierta

Con estos números, positiva. No lo escondemos.

Pero cuesta 4.800 \$

Cuarenta cuentas a 120 \$. Ése es el plan completo.

Y trece meses

A tres cuentas al mes. El 85% por debajo de tu máximo.

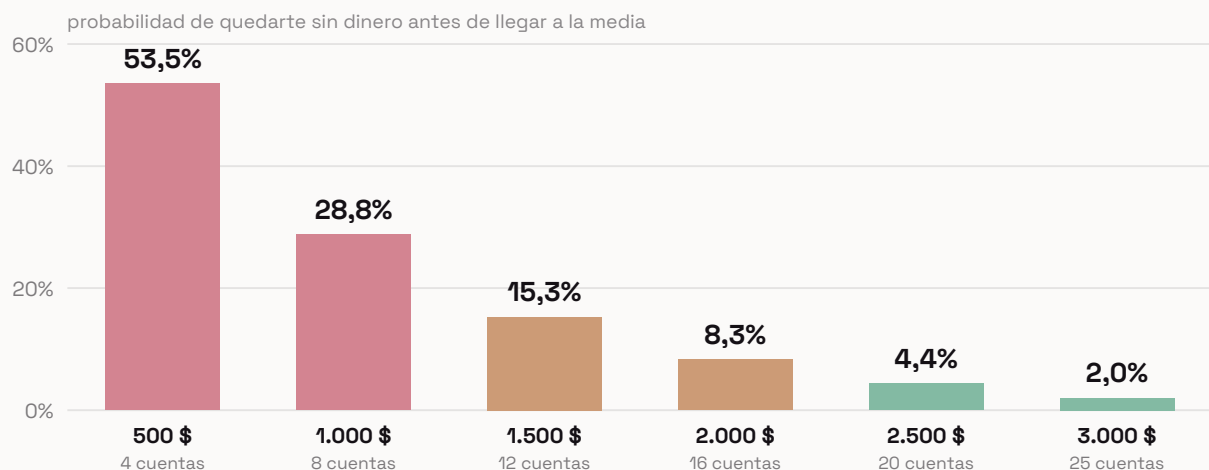
Y no sabes cuánto cobrarás

El primer retiro depende de dónde esté la cuenta ese día.

Y pueden apartarte antes

Seis reglas escritas en tu contrato pueden anular un retiro ya ganado.

1 • El bolsillo



Probabilidad de quedarte sin dinero antes de llegar a la media. Cuota de 120 \$.

Las 40 cuentas cuestan **4.800 \$**. Pero no hace falta tenerlos todos de golpe: hace falta no quedarte a cero por el camino. Con **500 \$** de partida pierdes ese dinero más de la mitad de las veces. Para llegar a la media con probabilidades razonables necesitas **2.000 o 3.000 \$**.

El tiempo, y lo que se siente

2 · Trece meses

A tres cuentas al mes — un ritmo normal — las cuarenta cuentas son **trece meses**. Más de un año comprando evaluaciones para que la media empiece a significar algo.



Persona concreta de la simulación, 60 cuentas compradas. Termina ganando dinero.

3 · El 85% del camino por debajo de tu máximo

Mira la zona rosa. Esa persona **acaba ganando dinero**, y aun así pasa **50 de sus 60 cuentas** por debajo de su mejor momento anterior.

Y las rachas no son limpias: la mediana de fracasos consecutivos es **17**, pero si permites **un cobro en medio** — que rompe la racha sin reponer lo gastado — sube a **25**. Con dos, a **31**.

4 · Y la psicología tiene que aguantarlo

Ésta es la capa que ningún cálculo recoge y la que más gente se lleva por delante. Trece meses, veinticinco fracasos, el saldo bajando mientras alguien en internet enseña su retiro.

Ninguna de estas simulaciones incluye la posibilidad de que pares. Y parar es lo que hace casi todo el mundo.

Nada te protege además de entrar en una de esas rachas **después** de haber cobrado un par de veces. El cálculo no tiene memoria: cada cuenta nueva empieza con la misma probabilidad de siempre. **Haber cobrado antes no compra nada hacia adelante.**

Y SI TE TOCA SER UN OUTLIER, CUESTA BASTANTE MÁS

La mediana gasta 600 \$ hasta el primer cobro. Pero **una de cada diez personas gasta entre 2.040 y 3.000 \$** antes de ver el primer euro. No por hacerlo peor: por estar en la cola de la misma distribución.

CAPÍTULO 23

La trampa del propio cálculo

Todos los números de este acto salen de un supuesto que conviene mirar de frente.



Hemos simulado que **cada día vas a por el máximo permitido o pierdes el drawdown completo**. Es un modelo limpio, permite cálculo exacto, y da **las mejores probabilidades posibles**: al jugártelo todo de una vez, la pérdida máxima móvil no tiene ocasión de engancharse a mitad de camino.

Pero mira qué perfil de operativa describe eso, repetido día tras día:

LO QUE VE EL EQUIPO DE RIESGO

Toda la pérdida del día en una sola operación.
El stop clavado en el límite exacto que permite la casa. El mismo tamaño siempre.
Ninguna dispersión.

LO QUE HACE UN HUMANO DECIDIENDO

Tamaños distintos, horas distintas, días planos, salidas anticipadas, errores.
Dispersión. Ruido.

Las casas no penalizan perder. Penalizan ser reconocible.

Y ser reconocible no es un juicio moral: es una consulta de una tarde sobre una tabla de operaciones. **La repetición es la huella**, no el resultado. Un histograma de stops con un pico clavado en el límite de la casa no se explica por lectura de mercado.

Así que el modelo que da las mejores probabilidades sobre el papel es también **el que tiene la vida más corta dentro de una casa**. Los números de este acto son optimistas por partida doble: describen a alguien que, además de tener suerte, tendría que pasar desapercibido haciendo exactamente lo que más llama la atención.



QUÉDATE CON ESTO

Cualquier plan que dependa de repetir el mismo comportamiento extremo muchas veces tiene **dos relojes en contra**: el de la probabilidad y el de la detección. El segundo no aparece en ninguna simulación, y suele llegar primero.

Y aunque saliera, no lleva a ningún sitio

Supongamos que todo lo anterior se resuelve. Aguantas los trece meses, tienes los 3.000 \$, la psicología te acompaña y no te apartan. ¿Y entonces?

No escala

Un plan sirve como forma de vida si crece contigo. Éste hace lo contrario: **cuanto más lo repites, más visible eres**. Duplicar cuentas duplica la huella, y muchas casas comparten el mismo bróker tecnológico por debajo — así que el mismo identificador se ve operando en todas a la vez.

UN NEGOCIO QUE ESCALA

Haces más de lo mismo y ganas más. El crecimiento no te penaliza: los resultados se acumulan y la posición se consolida.

ESTO

Haces más de lo mismo y aceleras tu propia salida. El crecimiento **es** la señal. La única forma de durar es no crecer.

Y sin escalado no queda nada. Un plan que deja unos miles de dólares en un año, exige un desembolso equivalente y se degrada al ampliarlo, **no es un negocio ni una forma de vida**.

Y hay algo más incómodo

Todo lo de este acto lo has podido comprobar con una calculadora. Nosotros lo hicimos con una tarde de simulaciones. **Las casas lo saben desde antes que tú** — son ellas quienes escriben las reglas que producen estos números, y las ajustan cada temporada.

Si una estrategia se deduce en una tarde a partir de reglas públicas, no es una ventaja. Es una puerta que alguien mantiene abierta a propósito.

Ésa es la prueba del algodón de cualquier supuesta ventaja aquí: **¿podría deducirla el equipo de riesgo de la casa?** Si la respuesta es sí — y aquí lo es — la pregunta deja de ser «¿por qué no la han cerrado?» y pasa a ser «¿por qué les conviene que siga abierta?».



Y SIN EMBARGO HAY QUIEN SÍ ESCALA

No haciendo más de lo mismo más rápido, sino **sacando parte del juego fuera de la casa**. Eso cambia a la vez el techo de crecimiento y la huella que dejas. Es la tercera pata, y llega en el acto siguiente.

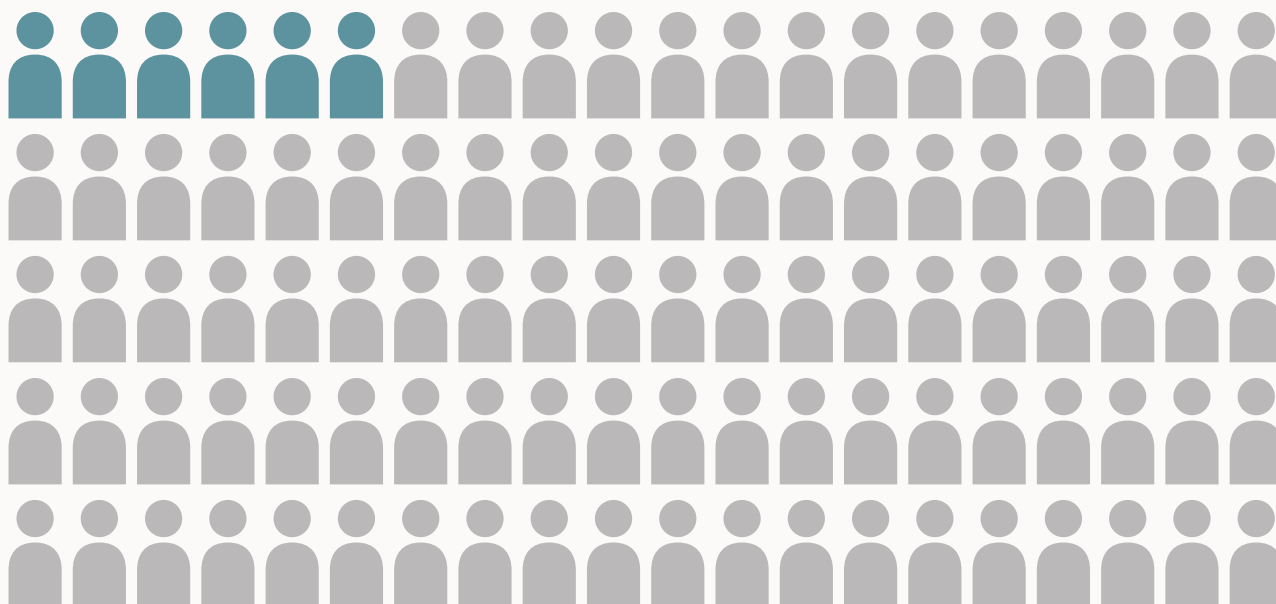


POR QUÉ SE VENDE TAN BIEN

Porque la ilusión es barata de producir: basta con **un caso de éxito temprano**. Y con un 13,1% por cuenta, los casos de éxito temprano **existen siempre**, en cantidad suficiente para llenar cualquier canal. No hace falta faltar a la verdad: basta con enseñar a los que ganaron y callar el denominador.

CAPÍTULO 24

Por qué solo ves a los que ganaron



Cien personas compran una cuenta. En azul, las que llegarán a cobrar en ese intento.

Y las que cobran tienen una historia real que contar.

Publican, porque es lo que uno hace cuando le sale bien. Las demás no graban nada — no porque lo oculten, sino porque **nadie hace un vídeo titulado «he fallado mi decimoquinta evaluación seguida»**.

Tu percepción del sector se construye con una muestra seleccionada precisamente por haber tenido éxito. El mismo mecanismo por el que en la tele solo salen los que ganan la lotería.

NADIE TIENE QUE MENTIR PARA QUE ESTO FUNCIONE

Con un 13,1%, **alguien va a acertar a la primera**: es matemáticamente inevitable. Esa persona tendrá la convicción absoluta de que su método funciona, y será, de buena fe, el mejor anuncio posible.

La rueda

Casi nadie llega a las cuarenta cuentas. Se abandona mucho antes — no por falta de carácter, sino porque después de veinticinco fracasos ningún ser humano sigue creyendo que el problema es la varianza. Concluye que el problema es su sistema, cambia de sistema, y vuelve a empezar la cuenta desde cero. Ése es el motor que hace que los números del sector sean los que son.

CAPÍTULO 25

Por qué al gurutuber le sale tan barato

Le basta con enseñar a los que ganaron. Y la propia varianza del método aleatorio le fabrica ganadores todas las semanas.

Míralo desde su lado. Si mil personas prueban la aritmética de la monedita, unas cuantas van a cobrar — **no por el método, sino porque la distribución tiene una cola buena**. Ésos son los que graban el testimonio. Los otros no se enteran de que existían, y desde luego no van a grabar nada.

No necesita mentir: le basta con enseñar los casos que la varianza le regala.

CONTARLO ENTERO LE CUESTA

Cinco actos de matemática incómoda y la mitad de la audiencia cerrando el vídeo en el minuto dos.

CONTARLO A MEDIAS, NADA

Y además **es verdad**: la parte que cuenta lo es.

Los cinco silencios

Ninguno es una mentira. Todos son cosas que, sencillamente, **no se dicen**:

- 1 **La media sin el denominador.** Se enseña el retiro medio, nunca cuántos intentos costó llegar.
- 2 **La barrera.** Se habla de esperanza matemática como si pudieras tirar hasta que se cumpla.
- 3 **El tiempo.** Nadie enseña los trece meses ni el 85% del camino por debajo de tu mejor momento.
- 4 **El reglamento completo.** Consistencia, drawdown móvil, días mínimos y umbral rara vez aparecen juntos.
- 5 **Los que no salieron.** El capítulo anterior entero.

Cinco silencios y ninguna mentira. Por eso es tan difícil discutirle — y por eso hace tanto daño.

CÓMO RECONOCERLO EN TREINTA SEGUNDOS

Cuando alguien te enseñe una media, **pregúntale por el denominador**. Si la respuesta es un cambio de tema, ya sabes en qué tipo de vídeo estás.

CAPÍTULO 26

La engañosa monedita contra la realidad

Como instrumento de medida acierta de pleno. Como estrategia, es una mentira. Las dos cosas a la vez.

Conviene separarlas antes de mirar la tabla. Simular una moneda para aislar la geometría de una cuenta es una herramienta legítima — es lo que llevamos haciendo desde el Acto cuarto. **Operar con una moneda es otra cosa muy distinta**, y ya sabes lo que opinamos de eso.

La diferencia importa porque es exactamente la que el gurutuber no hace: usa la moneda como **argumento de venta**, no como instrumento de medida — y se detiene justo antes de la parte que no le conviene.

ETAPA	LA MONEDITA	REALIDAD MEDIDA	VEREDICTO
Superar la evaluación	30 - 40%	14%	peor
De fondeado a primer cobro	22 - 33%	45%	mejor
Llegar a cobrar	6,6 - 13,3%	7%	clavado

La cifra final coincide. Un modelo **sin talento, sin sistema y sin ventaja**, sometido únicamente a la geometría de las reglas, predice casi exactamente lo que le ocurre a cien mil personas reales.

Si tirar una moneda predice el resultado del sector, lo que decide quién cobra no es el talento de nadie. Es la geometría.

Pero fíjate en las dos filas de arriba

En la evaluación, la gente real lo hace peor que una moneda: 14% frente al 30–40% que sacaría el azar puro. No es mala suerte — es que el trader medio destruye valor con decisiones activas, sobreoperando, moviendo stops y aumentando tamaño para recuperar.

Y una vez fondeado lo hace mejor: 45% frente al 22–33% del azar. Con una explicación sencilla: quien ha llegado ahí ya no es una muestra aleatoria. Ha superado un filtro, y algunos de ellos sí tienen ventaja real.



QUÉDATE CON ESTO

Las dos desviaciones apuntan en la misma dirección: **lo que separa al 7% del 93% no es un sistema mejor, es no destruir valor mientras la geometría hace su trabajo.** Y eso empieza por elegir una cuenta cuya geometría no esté en tu contra.

La calculadora que no te vamos a regalar

Con todos estos números, montarte una sería trivial. Aquí la tienes hecha — para que veas por qué no te la damos.

CALCULADORA DE FONDEO

Precio de la cuenta	120 \$
Objetivo de la evaluación	3.000 \$
Pérdida máxima	2.000 \$
Tipo de drawdown	Móvil
Regla de consistencia	50 %
Días mínimos	Sí

CALCULAR

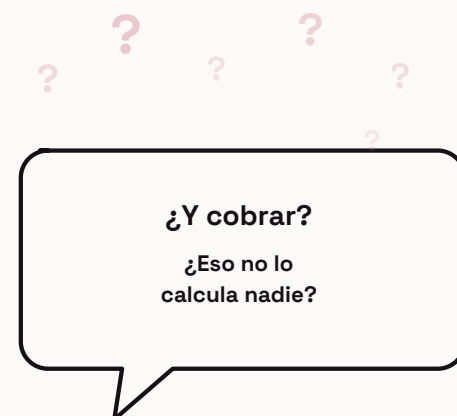
PROBABILIDAD DE SUPERAR LA EVALUACIÓN

32,7 %

PROBABILIDAD DE LLEGAR A COBRAR

—

este campo no existe en ninguna calculadora



32,7% suena a «uno de cada tres».

Y lo es — pero solo de la primera puerta. La segunda no sale en la pantalla.

Metes la cuota, el objetivo, el margen, el tipo de drawdown y la consistencia, y el aparato te devuelve un número en verde. **Y el cálculo está bien:** es exactamente el mismo que llevas leyendo cuarenta páginas.

Pero fíjate en **qué** te ha calculado. La probabilidad de **superar la evaluación**. Y ya sabes que eso no es cobrar. Con esa misma regla de consistencia del 50% aplicada también a la fase fondeada, y un objetivo de 4.000 \$ para poder retirar 2.000, la segunda puerta se queda en un **25%**. Multiplica:

$$32,7\% \times 25\% = 8,2\% \quad \cdot \quad \text{uno de cada doce}$$

Ése es el número que importa, y **ninguna calculadora del sector lo enseña**. Y aún así seguiría siendo una media: no te dice cuántos intentos costó, ni cuánto tiempo llevó, ni **en qué mitad de la distribución vas a caer tú**.

Una calculadora de medias te da un número correcto que a la mitad de la gente le sale al revés — sin avisar de cuál de las dos mitades te va a tocar a ti.

Por eso no te la regalamos

Sería el gancho más fácil del mundo y funcionaría muy bien. Pero después de todo lo que llevas leído **ya sabes reconocer una promesa incompleta** — y regalarte una sería hacerte justo lo que este documento lleva cuarenta páginas desmontando.

Preferimos darte lo otro: **las fórmulas para comparar**. El GPR, la holgura, el punto de equilibrio. No proyectan ingresos, pero te ayudan a decidir. **La calculadora bonita solo te ayudaría a ilusionarte.**

Y fíjate en quién sí te la da

Ese aparato existe, y lo tienen casi todas las páginas que te recomiendan una casa de fondeo: **«con una cuenta de 100k y este split, podrías ganar X al mes»**. El cálculo suele ser correcto.

Lo que falta es el denominador, la dispersión, el peaje y el tiempo — todo lo que has visto en el Acto tercero.

No es casualidad que la herramienta gratuita sea siempre **la que proyecta ingresos** y nunca la que estima cuánto vas a gastar antes de cobrar. Una de las dos vende cuentas; la otra las desaconseja.



Apagada. La decisión todavía es tuya.

LA REGLA QUE TE PUEDES LLEVAR PUESTA

Cuando alguien te enseñe cuánto **podrías ganar**, pídele lo otro: **cuánta gente acaba perdiendo, cuánto tiempo tarda y cuánto hay que poner antes**. Si no tiene esos tres números, no te ha hecho una cuenta — te ha hecho un anuncio.

CAPÍTULO 27

¿De verdad crees que las props no lo saben?

Toda la matemática de este documento se deduce en una tarde con datos que publican las propias casas.

Nosotros la hemos calculado con una hoja de cálculo y un simulador. Las casas tienen equipos de riesgo, cientos de miles de cuentas de histórico y los datos completos de cada operación que haces. **Saben esto desde antes que tú** — de hecho son ellas quienes escriben las reglas que producen estos números, y las ajustan cada temporada.



Si una estrategia se deduce en una tarde a partir de reglas públicas, no es una ventaja. Es una puerta que alguien mantiene abierta a propósito.

Y de ahí sale la pregunta incómoda, la que casi nadie se hace:

Si saben que puedes explotar esa matemática, ¿por qué te dejan hacerlo?



PORQUE NO ES UN DESCUIDO

Te dejan hacerlo **porque la matemática, tal y como está montada, juega a su favor**. No a pesar de las reglas: **gracias a ellas**. Cada límite que has leído en este documento existe para dar forma a una distribución concreta — y esa distribución está calculada.

Desde el otro lado del mostrador

A la casa no le importa lo que hagas tú. Le importa lo que hacen cien mil personas a la vez.

Cobra por adelantado, apruebes o no. El **86%** no pasa la evaluación. Del 14% que pasa, más de la mitad no llega a cobrar nunca. Y el reglamento —consistencia, drawdown móvil, umbral de retiro— es exactamente **lo que produce esos porcentajes**.

LO QUE CALCULAS TÚ

Tu probabilidad, en tu cuenta, en tu intento.
Una tirada, una vida.

LO QUE CALCULAN ELLOS

La **distribución completa** de cien mil personas. Y ahí las medias sí se cumplen.

Quien conoce la distribución completa no necesita que pierdas tú. Le basta con saber cuántos van a perder.

Ésa es la asimetría real de este negocio, y no tiene nada que ver con quién opera mejor: **ellos están en la parte derecha del gráfico del capítulo 8 y tú en la izquierda**. Ellos juegan miles de veces. Tú, unas cuantas.

Y ahora el mecanismo

Aquí hay algo que conviene entender antes de fiarse del saldo que ves. Mientras operas en simulado, tu cuenta muestra un número que crece. Sientes que estás acumulando. Pero **ese saldo no es dinero tuyo hasta que lo retiras**.

Cuando un trader empieza a comportarse de forma consistentemente rentable, algunas casas lo felicitan y lo **trasladan a una cuenta con ejecución real**. En ese tránsito, el saldo virtual acumulado que aún no habías retirado puede no acompañarte. La rentabilidad que existía contablemente **puede no haberse convertido nunca en dinero cobrado**.

LO QUE MIRAS

El **saldo** de la cuenta y el **beneficio teórico** acumulado. Los dos suben, los dos son visibles, y ninguno es tuyo.

LO ÚNICO QUE CUENTA

El **beneficio retirado** y, después de costes e impuestos, el **beneficio neto real**. Eso es lo que hay en tu banco.



QUÉDATE CON ESTO

Cuenta tus resultados **en dinero que ya has cobrado**, nunca en saldo de cuenta. Es la única cifra que no te pueden cambiar de sitio.

CAPÍTULO 28

Y todo esto era el bruto

Falta Hacienda. Y en España no es un detalle: puede llevarse casi la mitad de lo que cobres.

Advertencia clara antes de nada: **no somos asesores fiscales y esto no es asesoramiento fiscal**. El tratamiento depende de tu situación y de cómo lo declares, y hay puntos genuinamente discutidos entre profesionales. Pero hay una diferencia estructural que casi nadie menciona y que cambia todos los números anteriores.

Esto no tributa como una inversión. Tributa como un trabajo

Cuando vendes acciones tuyas con beneficio, eso es una **ganancia patrimonial**: has puesto un capital, ha cambiado de valor, y la diferencia va a la **base del ahorro** — entre el **19% y el 30%**. Es lo que casi todo el mundo asume que le pasará con un retiro de fondeo.

Pero en fondeo **no has puesto capital, no eres propietario de nada y la cuenta es simulada**. No hay patrimonio tuyo que se revalorice. Lo que recibes es la contraprestación de un contrato: **te pagan por un resultado, igual que a un proveedor**. Eso apunta a rendimientos de actividad económica, base general, tipos marginales que llegan al **45–47%** según comunidad.

LO QUE LA GENTE ASUME · INVERSIÓN

Ganancia patrimonial, base del ahorro

19 – 30%

LO QUE SE PARECE MÁS · SERVICIO

Actividad económica, base general

hasta 45 – 47%

Y con qué figura lo haces

Si es actividad económica, aparece lo demás: **alta de autónomo** con su cuota mensual —que pagas cobres o no cobres—, obligaciones de facturación y declaraciones trimestrales. Hay quien lo canaliza por una sociedad, con sus propios costes fijos de constitución y contabilidad.

Ninguna de esas cifras aparece en la aritmética que circula por internet, y todas salen de tu bolsillo antes del primer cobro.

Y LA PREGUNTA QUE DECIDE EL SIGNO

¿Puedes deducirte las cuotas de las evaluaciones que fallaste? Si operas como actividad declarada, son gasto. Si no, puedes acabar tributando por **todo lo que cobras** sin restar nada de lo que gastaste. La diferencia entre las dos situaciones está en la página siguiente.

CAPÍTULO 28 · CONTINUACIÓN

Los mismos escenarios, después de Hacienda

Cuarenta cuentas a 120 \$. Ingreso bruto medio y resultado final según el tipo aplicado y según puedas o no deducirte las cuotas fallidas.

ESCENARIO	BRUTO MEDIO	ANTES DE IMPUESTOS	19% · DEDU.	37% · DEDU.	37% · SIN DEDU.	45% · SIN DEDU.
B · 50% solo prueba	7.842 \$	+3.042 \$	+2.401 \$	+1.794 \$	+141 \$	-487 \$
C · 40% solo prueba	7.210 \$	+2.410 \$	+1.870 \$	+1.357 \$	-257 \$	-834 \$
A · 40% en ambas	4.762 \$	-38 \$	-253 \$	-457 \$	-1.800 \$	-2.181 \$

Mira la columna «37% sin deducir». El mejor escenario del documento se queda en **141 \$**.

Ciento cuarenta y un dólares. Después de **4.800 \$** de desembolso, **trece meses** y el 85% del camino por debajo de tu máximo. Y en el escenario C, con solo cambiar el nivel de una regla, **pierdes dinero**.

Todos los cálculos del Acto tercero eran el bruto. Hacienda se lleva justo el margen que hacía que el plan mereciera la pena.

Y fijate en lo que esto significa para el punto de equilibrio del capítulo 17: si tributas al 37% sobre el bruto, **ya no necesitas cobrar una de cada quince cuentas**. Necesitas cobrar una de cada nueve. Ninguno de los tres escenarios llega.



QUÉDATE CON ESTO

Antes de comprar tu primera evaluación, **habla con un asesor fiscal** y pregúntale dos cosas concretas: en qué base tributa lo que cobres, y si puedes deducirte las cuotas de lo que falles. Las respuestas cambian el signo del resultado, y cuestan una consulta.

CAPÍTULO 29

Y ahora que has visto la película entera

No te preguntamos si entrarías. Te preguntamos si entrarías **sabiendo todo esto**.

Ya no estás delante del vídeo de un gurutuber. Conoces las estadísticas reales del sector, la matemática completa, lo que se llevan las reglas, lo que se lleva Hacienda y lo que puede pasar incluso cuando aparentemente estás ganando.

Con la película entera delante, ¿entrarías igualmente en este sector bajo las promesas que te hacen?

No hay respuesta correcta. Hay gente para la que sí y gente para la que no, y las dos decisiones son legítimas **si se toman con los números delante**. Lo que ya no es legítimo es tomarla sin ellos.

Estas seis preguntas son la herramienta para decidirlo. No las contestes rápido: contéstalas con cifras, que es de lo que ha ido todo el documento.

- 1 **¿Cuánto estoy dispuesto a perder antes de parar?** No «cuánto voy a ganar». Si no tienes esa cifra escrita antes de empezar, la vas a decidir en caliente, en el peor momento.
- 2 **¿Aguantaría veinticinco fracasos seguidos sin cambiar nada?** Porque es lo esperable, no lo excepcional. Si la respuesta honesta es no, el plan ya ha fallado.
- 3 **¿De dónde sale el dinero de la cuenta número quince?** Si sale de gastos que necesitas para otra cosa, no estás operando: estás apostando.
- 4 **¿Sé en qué base tributa lo que cobre, y puedo deducir lo que falle?** Si no lo sabes, no sabes si tu plan es positivo o negativo. Literalmente no lo sabes.
- 5 **¿Qué haría si cobro a la primera?** Con un 13% alguien cobra a la primera, y si eres tú vas a concluir que tu método funciona con una muestra de uno. Decide ahora, antes de que la euforia decida por ti.
- 6 **¿Estoy contando con una sola pieza o con una estructura?** Si tu plan entero es «encontrar un sistema que gane», ya sabes en qué columna de la tabla del capítulo 21 vas a caer.

**SI ALGUNA RESPUESTA TE HA INCOMODADO**

Es buena señal: significa que el documento ha hecho su trabajo. **La incomodidad barata ahora vale 4.800 \$ y trece meses después**. Y hay una alternativa a las dos: el acto siguiente.



ACTO QUINTO · LA RESOLUCIÓN

FÓRMULA

Cómo convertimos todo esto en un método escalable y sostenible.

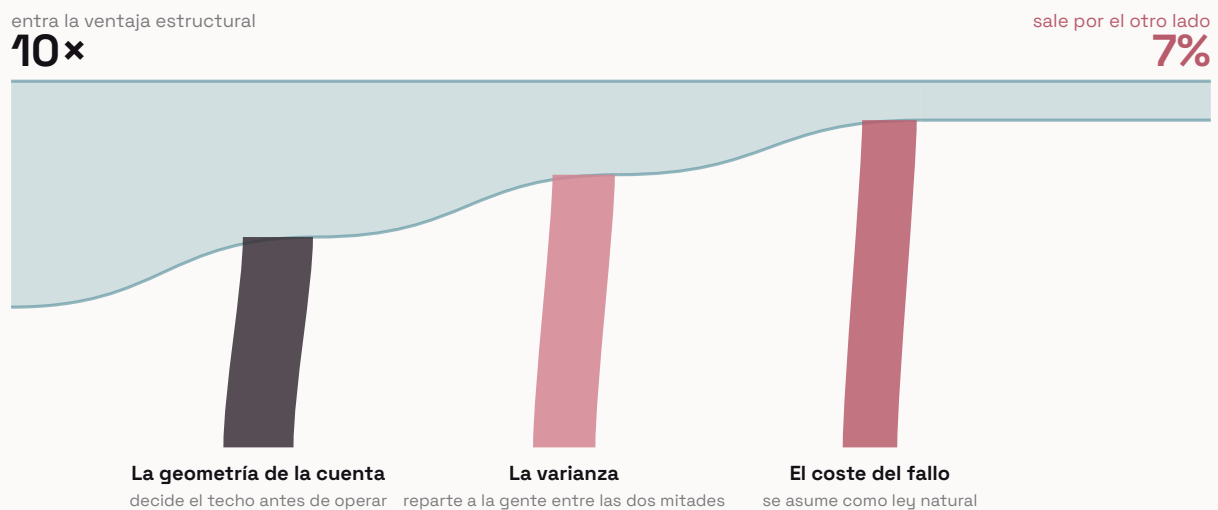
No rechazamos las prop firms: usamos exactamente la parte que matemáticamente sí es favorable, y desactivamos el resto. Tres pilares — el fondeo, la matemática y la gestión institucional.

CAPÍTULO 30

La respuesta a la pregunta del principio

Volvamos al capítulo 6. Existía una ventaja estructural real y los datos decían que casi nadie la aprovecha. Ya sabes por qué.

No es que la ventaja no exista. Existe, la hemos medido: **diez veces más riesgo nominal por cada euro que pones**. Lo que ocurre es que casi todo el mundo la ataca con una sola pieza — un sistema — y por el camino se la comen tres cosas:



Ninguna de las tres fugas se tapa acertando más en el mercado.

- 1 La geometría de la cuenta**, que decide el techo antes de que operes. Actos primero y tercero.
- 2 La varianza**, que reparte a la gente entre el lado bueno y el malo de la misma media. Actos segundo y cuarto.
- 3 El coste del fallo**, que se asume como una ley natural cuando es solo un supuesto. Último capítulo.

Fórmula ataca las tres. Y **ninguna se ataca acertando más**.

No intentamos vencer al mercado con predicciones extraordinarias. Explotamos una ventaja estructural que ya está ahí, y le quitamos lo que la anula.

CAPÍTULO 31

Los tres pilares

Fórmula no es un sistema de trading. Es una estructura de tres pilares — y el tercero es el que casi nadie trae a este sector.



EL TRÍPODE DE DELFOS · TRES PATAS, Y POR ESO SE SOSTIENE

La pitonisa de Delfos se sentaba sobre un **trípode**, y no era casualidad ni decoración. Un trípode es la única estructura que **se apoya firme en cualquier terreno**, por irregular que sea: tres puntos definen un plano siempre. Con cuatro patas cojeas. Con dos, no te sostienes.

Nos gusta la imagen porque describe exactamente el problema. **El terreno aquí es irregular** — cada casa tiene su reglamento, cada mercado su racha, cada año sus condiciones. No puedes alisarlo. Lo que sí puedes es **apoyarte en tres puntos** en vez de en uno.

Casi todo el mundo entra en el fondeo a la pata coja, apoyado solo en su sistema. Y luego culpa al terreno.

Las tres patas, una por una

PILAR 1

El fondeo

El acceso. Lo que te da tamaño sin poner el capital.

- Elección de casa por geometría, no por marketing
- Apalancamiento inverso bien medido
- Todo el Acto primero

PILAR 2

La matemática

El motor. Lo que convierte reglas en decisiones.

- Dimensionado según el estado exacto de la cuenta
- Optimización sobre reglas reales, no sobre el mercado
- Bandas de confianza en vez de expectativas

PILAR 3 · EL QUE CAMBIA EL JUEGO

La gestión institucional

Los dos primeros los tiene, a trozos, mucha gente. **Éste es el que separa una mesa profesional de alguien comprando evaluaciones** — y no requiere acertar más, ni operar más, ni tener información que nadie más tenga.

- Cartera real: exposiciones que no caen a la vez
- Alfa y beta separadas y gestionadas aparte
- Del riesgo-recompensa al coste-beneficio
- Descorrelación medida, no «más cuentas»
- Reducción estructural de varianza
- Seguro de pérdidas: el coste deja de ser una incógnita

Qué cambia con cada pata

La forma más rápida de ver por qué el tercer pilar no es «uno más» es mirar qué te da cada nivel.

CON UNA PATA

Un sistema

Donde está casi todo el mundo. Puedes mover el centro de tu distribución y nada más: la barrera, la varianza y el coste del fallo siguen intactos. **Los cuatro actos anteriores describen esto.**

CON DOS PATAS

Sistema y geometría

Eliges la cuenta con criterio, dimensionas contra las reglas y dejas de regalar puntos. Mejoras mucho las probabilidades. **Y sigues dentro del mismo juego**, con su dispersión y su peaje.

CON LAS TRES

Cambia el problema

La varianza deja de repartirse entre dos mitades y el coste del fallo deja de ser una incógnita. **No juegas mejor: juegas a otra cosa.**

Un sistema mejor mueve dónde está el centro de tu distribución. La estructura mueve cuánto se abre. Y a la gente la expulsan los bordes.

Por eso el orden de lo que viene no es casual: primero el acceso, después el motor, y luego **cuatro capítulos seguidos desarrollando la pata institucional** — la cartera, el coste-beneficio, el crecimiento sostenido y el seguro de pérdidas.



Y AHÍ ESTÁ LA RAZÓN DE QUE CASI NADIE LLEGUE

No es que el tercer pilar sea difícil de entender — acabas de entenderlo en una página. Es que **nadie lo trae a este sector**, porque exige mirar el conjunto en vez de la cuenta. Y aquí todo el mundo mira su cuenta.

CAPÍTULO 32

1 • Explotamos el verdadero edge

La clave no es pensar que gestionas 100.000 \$. Es saber cuánto capital propio estás exponiendo para acceder a ese nominal.

lo que tienes que poner tú para manejar el mismo riesgo nominal

~20.000 \$



100 × menos

200 \$



Con tu propio capital

para arriesgar 2.000 \$ con una
gestión sensata

Con apalancamiento inverso

la cuota, y ahí acaba tu
exposición

Ése es el edge del capítulo 4, y es el punto de partida de todo. No porque sea un truco, sino porque **reordena qué hay que optimizar**. Si tu exposición real es la cuota, la pregunta deja de ser «¿cuánto puedo ganar?» y pasa a ser «¿cuánto nominal consigo por cada euro que pongo, y en qué condiciones?».

LA PREGUNTA DE SIEMPRE

¿Qué sistema me hace ganar más?

Depende del mercado. No lo controlas.

LA PREGUNTA CORRECTA AQUÍ

¿Qué cuenta me da más nominal por euro?

Depende de la ficha del plan. Está publicada.

Eso es exactamente lo que mide el GPR del capítulo 5, y por eso ese capítulo iba primero. Elegir bien la cuenta no es un detalle administrativo: **es la primera decisión de estructura**, y se toma antes de abrir un gráfico.

Y ESTO YA LO PUEDES APLICAR

Es la única parte de Fórmula que este documento te entrega entera. Calcula el GPR de la cuenta que ibas a comprar, compáralo con dos alternativas y quédate con la mejor. Cinco minutos.

CAPÍTULO 33

2 • Modelamos las reglas, no el mercado

Este punto tiene más peso que ningún otro, y es el que más nos separa de lo que se enseña por ahí.

No pretendemos predecir el mercado. Nadie puede, y quien diga lo contrario ya sabes lo que está haciendo. Lo que sí se puede hacer es **estudiar individualmente cada casa, cada producto y cada conjunto de reglas**, y modelarlos matemáticamente.



Cuatro familias, doce parámetros. Cada uno se mide, se modela y cambia la geometría del resultado — y cada casa tiene su propia rueda.

El objetivo no es encontrar «el mejor sistema». Es encontrar **qué estructuras matemáticas permiten llegar al resultado buscado dentro de esas reglas concretas**.

Las reglas están escritas, son públicas y no cambian durante tu evaluación. El mercado no lo conoce nadie. Optimiza contra lo primero.

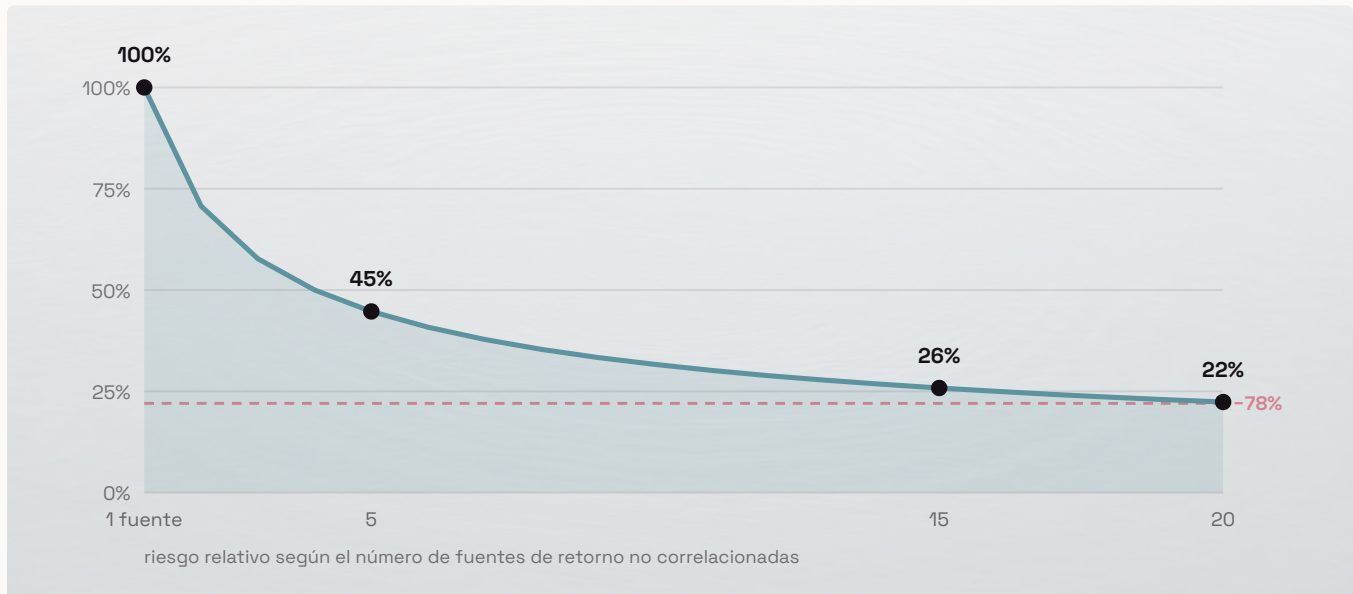
Y una consecuencia práctica: **no trabajamos con medias**. Trabajamos con distribuciones, secuencias, varianza y resultados reales — que es todo lo que este documento te ha enseñado a mirar.

CAPÍTULO 34

3 • Gestión institucional

Aquí recuperamos el Acto segundo. Todo lo que aprendiste sobre descorrelación, alfa, beta y varianza tenía este destino.

Una mesa profesional no busca que cada posición gane. Busca que **el conjunto tenga una geometría favorable**. Y para eso usa herramientas que en el mundo del fondeo prácticamente no se mencionan.



Riesgo relativo de una cartera según el número de fuentes de retorno no correlacionadas, para fuentes de riesgo equivalente.

Ray Dalio lo llamó **el santo grial de la inversión** y no es una metáfora: con una sola fuente estás al 100% de riesgo; con quince o veinte, por debajo del 25%. **Casi un 80% menos sin renunciar al retorno esperado.**

Aplicado aquí, significa construir **múltiples cuentas y múltiples estrategias genuinamente distintas** — por casa, por reglas, por activo, por temporalidad, por régimen — de forma que las caídas de unas no coincidan con las de otras. Exactamente el gráfico del capítulo 13.



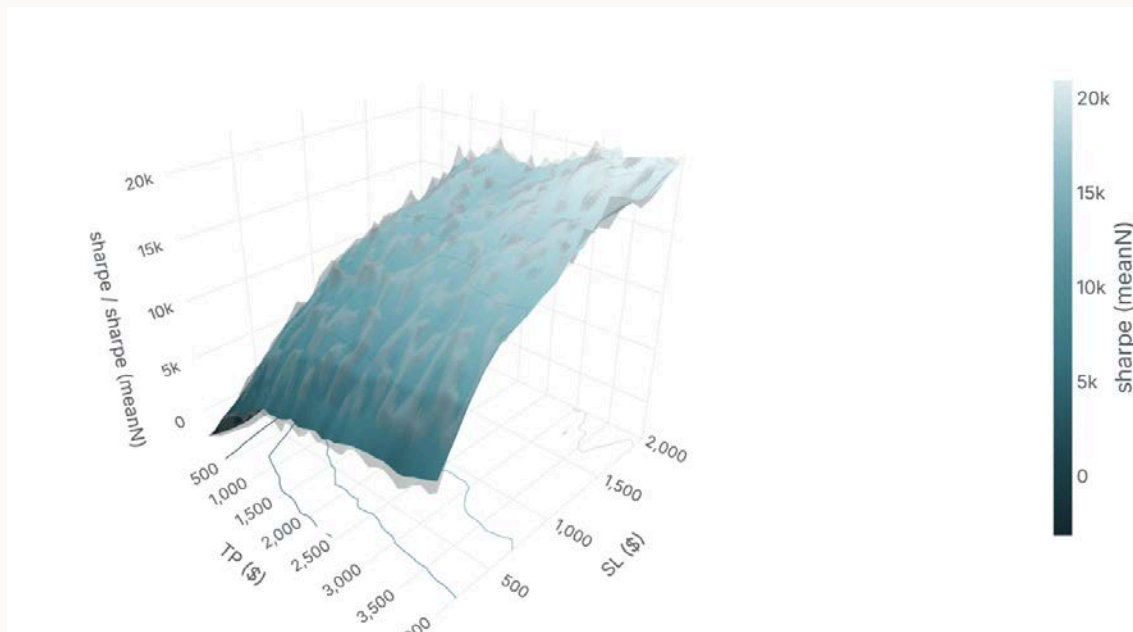
LA DIFERENCIA EN UNA FRASE

Un sistema mejor mueve **dónde está el centro** de tu distribución. La estructura mueve **cuánto se abre**. Y en un negocio donde te expulsan por los bordes, lo segundo pesa más que lo primero.

Un ejemplo: modelar un solo estado de cuenta

Esto no es un gráfico bonito. Es una decisión operativa para un estado concreto de una cuenta concreta.

Cuando decimos que modelamos las reglas, esto es literalmente lo que hacemos. Se fija un estado —cuánto margen queda, a qué distancia está el objetivo, qué reglas están activas— y se evalúa **toda la rejilla de configuraciones posibles** de objetivo y stop bajo esas condiciones exactas, incluida la pérdida máxima móvil persiguiendo al operador.



Superficie de ratio de Sharpe según objetivo (TP) y stop (SL), bajo condiciones reales de cuenta fondeada. Cada punto de la malla son miles de operaciones simuladas.

Y fíjate en el eje vertical: Sharpe, no beneficio

Ésa es una de las diferencias que separan la matemática institucional de la retail. El **ratio de Sharpe** no mide cuánto ganas: mide **cuánto ganas por cada unidad de riesgo asumido**. En el numerador, el rendimiento. En el denominador, la desviación típica — es decir, la varianza que llevas soportando todo el documento.

RATIO DE SHARPE

$$\frac{\text{rendimiento}}{\text{desviación típica}}$$

Cuánto rendimiento obtienes por cada unidad de riesgo que asumes.

Por qué Sharpe y no beneficio

Optimizar por beneficio te lleva a la configuración que más gana **de media**. Y ya sabes lo que vale una media.

Optimizar por Sharpe te lleva a otra cosa: a la configuración que mejor **equilibra rendimiento y dispersión**. Que es exactamente lo que necesitas cuando lo que te expulsa no es el centro de la distribución, sino los bordes.

OPTIMIZAR POR BENEFICIO

Busca el punto que más gana en promedio. Ignora cuánto oscila el camino, y el camino es lo que te saca de la cuenta.

OPTIMIZAR POR SHARPE

Busca el punto que más gana **por unidad de riesgo**. Penaliza automáticamente las configuraciones que ganan mucho a costa de oscilar mucho.

Es la misma lógica del Acto segundo, aplicada a una sola cuenta: **no basta con mirar el rendimiento, hay que mirar la varianza que lo acompaña**. Y es la razón de que la superficie de la página anterior tenga ese eje y no otro.



Y ESTO SE HACE PARA CADA ESTADO

No una vez: **para cada situación en la que puede encontrarse la cuenta**. Un mapa así por estado, y una decisión distinta en cada uno. Es matemática, no misterio — y es reproducible, que es la única prueba que aceptamos.

CAPÍTULO 35

4 • Del riesgo-recompensa al coste-beneficio

Éste es el cambio mental más importante de todo el documento. Y es el que convierte una apuesta en un negocio.

MENTALIDAD DE TRADER

Riesgo-recompensa.

«Arriesgo X para intentar ganar Y.»

Las dos variables son inciertas. No sabes cuánto vas a arriesgar en total ni cuánto vas a obtener. Solo puedes esperar.

MENTALIDAD INSTITUCIONAL

Coste-beneficio.

«Sé cuánto me cuesta producir esta exposición.»

Una variable pasa a ser conocida. Y con el coste fijado, el beneficio se puede modelar y el sistema se puede escalar.



COSTE CONOCIDO, NO APUESTA

Ninguna institución sería construir su negocio dependiendo de apuestas impredecibles. Lo que hacen es **transformar sus sistemas en estructuras donde el coste es conocido, medible y repetible**. Un banco no sabe qué hará el mercado mañana, pero sí sabe exactamente cuánto le cuesta mantener su libro cubierto.

Si conoces y controlas el coste, puedes modelar el beneficio y escalar la estructura.

Y fíjate en lo que esto resuelve del Acto cuarto. Todo aquel peaje —4.800 \$, trece meses, el 85% bajo el agua, el 53% que se queda sin dinero— venía de lo mismo: **el coste era una incógnita**. No sabías cuánto ibas a gastar hasta que ya lo habías gastado.

LO QUE CAMBIA EN LA PRÁCTICA

Dejas de necesitar que salga bien **pronto**. Y no necesitar que salga pronto es, literalmente, la diferencia entre un plan y una apuesta.

5 • Escalabilidad y crecimiento sostenido

Y aquí es donde encajan todas las piezas a la vez.

En el capítulo 23 vimos que el enfoque habitual **no escala**: cuanto más lo repites, más visible eres y más aceleras tu propia salida. El crecimiento era la señal que te delataba.

Con una estructura, el problema es otro. No creces repitiendo más veces la misma apuesta: creces **añadiendo exposiciones distintas**, que es justo lo contrario de repetirse.

Edge

apalancamiento inverso, medido con GPR

Reglas

modeladas casa por casa, no intuitivas

Descorrelación

exposiciones que no caen a la vez

Beta y varianza

reducidas por estructura, no por acertar más

Coste

conocido antes de empezar

Seguro

la pérdida deja de ser impredecible · último capítulo

El objetivo no es encontrar la estrategia perfecta. Es saber cuánto cuesta producir una determinada expectativa.

Y cuando conoces el coste y mantienes la varianza controlada, **puedes aumentar progresivamente el volumen** con criterio numérico en vez de con euforia. Eso es crecimiento sostenido: no una racha buena, sino una estructura que admite más peso sin romperse.

Ése es el salto: de mentalidad de trader individual a estructura de gestión.

LA DIFERENCIA ENTRE PROMETER Y CALCULAR

No te prometemos un rendimiento. Lo que hacemos es al revés: tú pones el objetivo, y nosotros calculamos **qué estructura y qué coste haría falta para intentarlo**. El coste sale de la aritmética; el objetivo lo decides tú. Y sigues expuesto a todo lo que has leído — cambios de reglas, cuentas anuladas, revisiones al pedir el retiro — **solo que ahora sabes el precio de la partida antes de sentarte a jugar.**

CAPÍTULO 37

6 • El seguro de pérdidas

Y llegamos a la pieza que hace posible todo lo anterior. La guardamos para el final porque es la que menos gente conoce.

Recuerda el supuesto del capítulo 21, el que nadie cuestiona porque parece una ley natural: **cada cuenta que fallas cuesta la cuota entera**. Sobre ese supuesto descansa todo lo malo que has leído — el peaje, la ruina del bolsillo, el punto de equilibrio.

No es una ley natural. **Es un supuesto, y los supuestos se atacan.**

Así funciona en el mundo real

Ninguna empresa seria deja su exposición al azar. Y lo que hacen no es dejar de operar ni encogerse: **lo aseguran**.



Una multinacional

Vende en cinco monedas distintas. No sabe dónde estará el cambio en seis meses, así que **asegura el tipo de cambio** y fija hoy lo que va a cobrar.

Una flota de transporte

Sabe que algunos vehículos tendrán siniestros. No sabe cuáles. **Asegura la flota** y convierte un accidente impredecible en una prima mensual.

Un fondo de inversión

No asegura todo su patrimonio — sería absurdo y carísimo. **Asegura exactamente la beta** que ha calculado que puede llegar a tener.

Fíjate en el fondo, porque es el que se parece a nosotros. **No asegura todo lo que tiene: asegura la exposición que ha medido**. Sabe cuánto puede moverse en su contra, y paga una cantidad conocida para que ese movimiento deje de ser un problema.

Nadie de estos sabe qué va a pasar. Todos saben exactamente cuánto les va a costar que pase.

Nosotros aseguramos nuestra beta

Y con eso, la racha deja de decidir cuánto pagas.

Ésa es la traducción exacta a nuestro problema. Con las herramientas adecuadas y una combinación de instrumentos financieros construida **matemáticamente**, se puede **fijar la beta** de la estructura: dejar establecido de antemano cuánto va a costar llegar hasta el objetivo, pase lo que pase por el camino.



Si lo consigues a la primera o si te cuesta quince intentos, **te habrá costado lo mismo.**

Léelo otra vez, porque es contraintuitivo y es todo el punto. **La racha deja de importar económicamente.** Seguirá existiendo —la matemática de los actos anteriores no se deroga— pero ya no decide cuánto pagas. Decide cuándo llegas, no cuánto te cuesta llegar.



Y AHÍ SE CIERRA TODO EL DOCUMENTO

Sesenta páginas demostrando que **la varianza es lo que arruina a la gente**. Y la varianza arruina porque cada mala racha cuesta dinero impredecible. **Fija el coste y la varianza deja de arruinar.** Sigue ahí, pero deja de ser tu problema económico.

LO QUE ESTO PERMITE, EN UNA LÍNEA

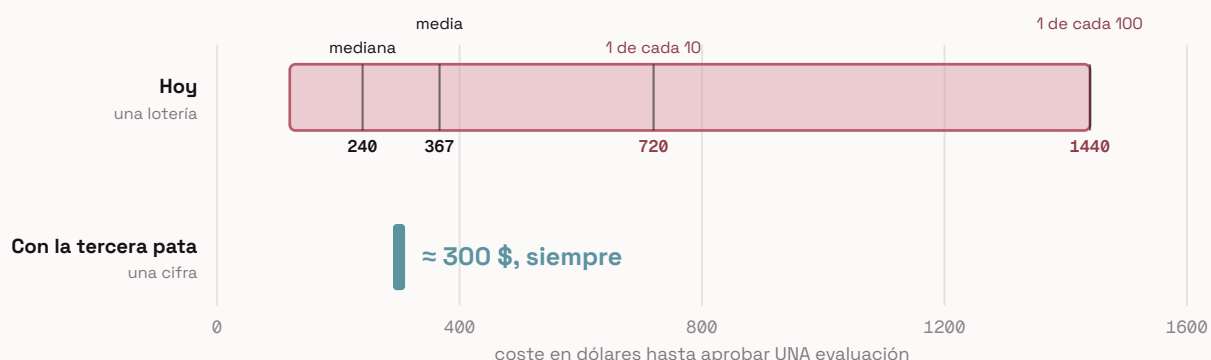
Presupuestar. Y lo que se presupuesta **se puede planificar, optimizar y escalar** — que es literalmente la diferencia entre una apuesta y un negocio.

Ponle un número: la evaluación

Empecemos por el primer peldaño. Aprobar una evaluación.

Hoy eso es una lotería, y ya sabes cuánto cuesta jugarla. En el escenario más generoso del documento, aprobar una evaluación sale **de media** por unos 367 \$ — pero la media no es lo que pagas. **Uno de cada diez paga 720 \$.** **Uno de cada cien, más de 1.400 \$.** Y nadie sabe de antemano cuál va a ser.

¿Qué dirías si aprobar una evaluación tuviera un coste fijo de unos 300 \$ — y no de media, sino por cada cuenta que apruebes, sea cual sea el número de intentos?



Fíjate en lo que cambia y en lo que no. **No cambia que vayas a fallar cuentas:** la matemática de los actos anteriores sigue siendo la misma y seguirás encadenando rachas. Lo que cambia es que **esas rachas dejan de decidir tu factura.**

LO QUE HOY NO PUEDES HACER

Presupuestar. Con una horquilla de 120 a 1.400 \$ por aprobado, **no hay plan que aguante** — solo esperanza de que salga pronto.

LO QUE SÍ PODRÍAS

Escribir la cifra en una hoja antes de empezar. Y con la cifra escrita, **decidir cuántas cuentas quieres** en lugar de cuántas te dejará la suerte.



Y POR ESO LA PALABRA ES «SEGURO» Y NO «TRUCO»

Un seguro no evita el siniestro: **evita que el siniestro decida tu economía.** Aquí es exactamente lo mismo, aplicado a una racha de cuentas falladas.

Ponle un número: el primer retiro

Segundo peldaño, y el que de verdad te importa: llegar a poder retirar.

¿Qué dirías si el coste de llegar a tu primer retiro de 2.000 \$ fuera una cantidad fija, conocida antes de empezar, y esa cantidad fuera menos de la tercera parte de lo que vas a retirar?

a la misma escala

Lo que retiras
el primer cobro

2.000 \$

Lo que te cuesta
fijo, sea cual sea la racha

$< \frac{1}{3}$

y esta diferencia deja de ser una incógnita

Y ojo con la letra pequeña, porque aquí va al revés que de costumbre. **No de media. No «en el mejor caso».** Contando todos los intentos y todas las cuentas que caigan por el camino — porque, con la beta asegurada, **el coste ya no depende de cuántas caigan.**

Ésa es la diferencia entre riesgo-recompensa y coste-beneficio expresada en un número. Y es exactamente lo que un gurutuber no te puede ofrecer: **él te enseña un resultado posible; esto te da un precio cerrado.**

LO QUE SEGUIMOS SIN PODER DECIRTE

Cuándo llegas. El calendario lo decide el mercado y nadie serio te dirá lo contrario — la varianza de los actos anteriores no se deroga. Lo que sí cambia es que **el precio del billete deja de depender de eso.**



Y CON ESO YA PUEDES HACER LA CUENTA TÚ SOLO

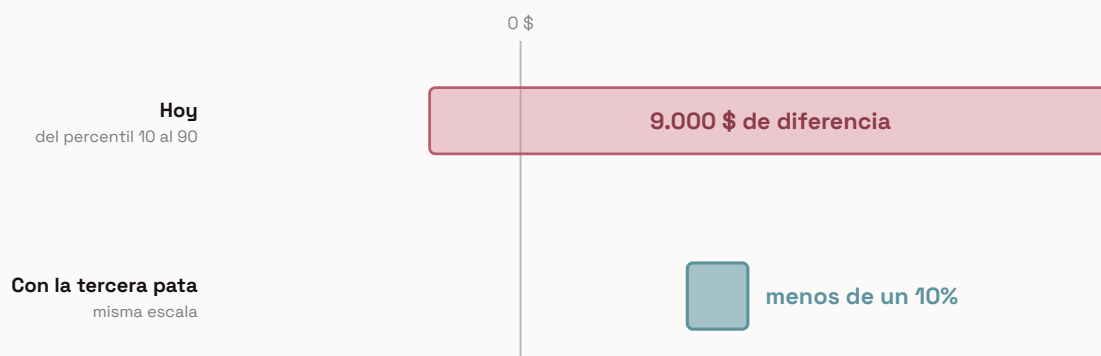
Coge la aritmética del capítulo 11 y aplícala con un coste fijo en el denominador en vez de una incógnita. **El resultado no se parece en nada** a las páginas que acabas de leer.

Y ahora la pregunta grande

Vuelve al gráfico del abanico. Nueve mil dólares entre el que tuvo suerte y el que no, con la misma estrategia y las mismas cuarenta cuentas.

Ése fue el momento más incómodo del documento, y por una razón: **ahí no había nada que pudieras hacer**. No era cuestión de esforzarse más ni de acertar más. Era la lotería de en qué mitad de la distribución te toca caer.

¿Qué dirías si la diferencia entre tú y cualquier otro alumno, al final del año, fuera inferior a un 10% en términos relativos?



la anchura es lo que separa a quien le fue bien de quien le fue mal · misma media, distinta suerte

No porque nadie tenga suerte, sino porque **la suerte deja de tener sitio donde actuar**. Es la consecuencia directa de las tres piezas que acabas de leer: la **diversificación real** con exposiciones que no caen a la vez, el **efecto cartera** que amortigua unas con otras, y el **coste asegurado** que impide que una mala racha te cambie el presupuesto.

LO QUE DECIDE HOY TU RESULTADO

En qué mitad de una distribución muy ancha te toca caer. **Y eso no lo eliges.**

LO QUE LO DECIDIRÍA ENTONCES

Cuántas piezas de la estructura tienes montadas. **Y eso sí es tuyo.**

Todo el documento ha ido de una sola cosa: **la anchura de ese abanico**. Y la tercera pata existe precisamente para estrecharlo.

Y POR ÚLTIMA VEZ, LO QUE NO DECIMOS

Que ese resultado vaya a ser alto. **Decimos que va a ser parecido al de los demás** — que es una afirmación sobre la dispersión, no sobre el nivel. El nivel lo pone el mercado y lo pone tu trabajo. **Lo que la estructura te quita es la ruleta.**

Y AHORA LA PARTE QUE DEPENDE DE TI

Ya sabes lo que casi nadie sabe

Sabes qué compras, qué te piden, qué probabilidad tienes y cuánto cuesta averiguarlo. Sabes reconocer el argumento del gurutuber y sabes exactamente qué le falta. **Eso ya no te lo puede quitar nadie.**

Y también sabes que la ventaja del principio era real — y que lo que falta para aprovecharla no es un sistema mejor, sino una estructura.

¿Quieres saber cómo se asegura una beta?

¿Con qué instrumentos, con qué números, y a qué coste?

Eso es exactamente lo que enseñamos en **Fórmula**: los tres pilares completos, con los números delante y el coste calculado antes de empezar.

Y para que quede claro qué te llevas: **no te vamos a prometer un rendimiento — te vamos a enseñar a calcular qué te costaría optar al beneficio que tú te marques**, y con qué estructura se monta. Todo el método existe para eso: para que puedas mirar un objetivo concreto y saber, antes de poner un euro, **cuánto cuesta ir a por él.**

Con los riesgos del sector encima de la mesa, que ya conoces de sobra. Y con la diferencia de que ahora **esos riesgos tienen precio en vez de tenerte a ti en vilo.**



Ahora es cuando das el paso.

Has llegado hasta aquí leyendo cada tabla. **No te quedes sin saber la otra mitad** — la página siguiente es la puerta.

PIDE UN DESEO.

Apunta con el móvil. Es un minuto.

Lo que acabas de leer es el diagnóstico. La otra mitad — cómo se monta un método que convierte esos riesgos en un coste calculado — la contamos como una historia.

Elige una carta, reserva tu plaza y te llevamos a **La Carta Maestra**, la historia de Fórmula contada en YouTube. Fórmula no está abierto todo el año: abrimos por grupos y con plazas contadas, porque el método se acompaña — no se descarga. **Quien reserva plaza se entera antes de la siguiente apertura.**



LA CARTA MAESTRA · DESCENTRALIZADOS.CLUB/LANDING/ELIGE-UNA-CARTA

Reservar plaza **no cuesta nada y no compromete a nada**. Solo asegura que, cuando abramos, tú te enteres primero — y que no te enteres cuando ya esté cerrado.

O, si prefieres mirar antes, síguenos en Instagram:

@descentralizados.formula

Y si decides que esto no es para ti, este documento sigue siendo tuyo. Compártelo, imprímelo, mándaselo a quien lleve seis meses comprando evaluaciones. Para eso lo hemos escrito.