

Más de
50.000
ejemplares
vendidos
en España

OLIVER VELEZ
GREG CAPRA

DAY TRADING

NEGOCIACIÓN
INTRADÍA:
ESTRATEGIAS
Y TÁCTICAS

TÉCNICAS RENTABLES
PARA TODO TIPO
DE ESTRATEGIAS DE TRADING

DEUSTO

Day trading

Negociación intradía:
estrategias y tácticas

Técnicas rentables para todo tipo
de estrategias de *trading*

OLIVER VELEZ
GREG CAPRA

Revisión de la edición española a cargo
de Guillermo Zobel



EDICIONES DEUSTO

Título original: *Tools and tactics for the master day trader*

Publicado por McGraw-Hill, Nueva York, 2000

© Oliver Velez y Greg Capra, 2000, 2020

© de la traducción: Isabel Murillo, 2005, 2020

© Centro de Libros PAFP, SLU, 2005, 2021

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-3213-4

Depósito legal: B. 20.453-2020

Primera edición: enero de 2021

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Romanyà Valls, S. A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Índice

Prólogo	17
Prefacio	19
Introducción	27

Primera parte

Las semillas de la sabiduría del maestro de la inversión

La preparación mental del inversor para alcanzar la grandeza

1. La iniciación del maestro de la inversión	37
Comprender el mundo del maestro de la inversión	37
¿Comprende lo elevado del coste?	37
El maestro de la inversión precisa pocas herramientas	39
Persiguiendo el éxito en ese lugar conocido como el «aquí y ahora»	40
Por qué el maestro de la inversión utiliza los gráficos	43
Los gráficos no mienten	44
Siguiendo la pista del dinero	46
Dadme la técnica o dadme la muerte	48
No te presentes en un tiroteo con un simple cuchillo.	51
Busque en primer lugar los conocimientos; los beneficios, en segundo.	53

El corto plazo: la llave maestra para conseguir una mayor precisión inversora	55
Por qué el corto plazo es el plazo más seguro.	56
Mis tres mayores descubrimientos	58
Amor: el mayor poder del inversor	62
Inversores y pitonisas	65
2. El desarrollo de la mentalidad del maestro de la inversión	67
Claves para corregir el comportamiento del inversor.	67
¿Juega o invierte?	67
Las ganancias no siempre son ganancias y las pérdidas no siempre son pérdidas	70
Las masas no pueden ganar durante mucho tiempo	71
La teoría del vagón orquesta: una mirada al auténtico funcionamiento del mercado	73
El dinero no lo es todo.	76
El peligro de preguntar «por qué»	77
Cuando la exactitud se convierte en un problema	79
La entrada es el 85 por ciento de la inversión	81
Su percepción se convertirá en su realidad	83
Una percepción negativa	84
Una percepción positiva	85
El efecto espejo del mercado	85
Los hechos no se convertirán en dinero	86
En Wall Street, la verdad no cuenta	87
Para invertir con éxito se debe ser inhumano	89
La oportunidad se encuentra allí donde la mayoría tiene miedo de ir	92
¿No hay nubes en el cielo? ¡Cuidado!	93
La verdadera medida del inversor de éxito	94
Cuando la mejor acción es no entrar en acción	96
Quedarse quieto: la mayor actividad	97
Una lección sobre el arte de permanecer quieto	98
«Hey, tío, no me enseñes a pensar. ¡Enséñame a invertir!» ..	100
¿Qué está haciendo usted con lo que tiene hoy?	103
¿Se interpone el pasado en su camino?	105

Rompiendo el ciclo de dolor y placer	107
Las buenas técnicas conducen a buenos instintos	109
Un poco de paranoia es buena para el alma.	112
Invertimos en gente, no en valores	113
La actitud mental positiva marca la diferencia.	115
Invertir con actitud	117
Alimento diario para el cerebro.	119
3. Perder	123
El requisito previo del poder y el éxito en la inversión	123
El poder de la adversidad	123
Consiga que sus pérdidas trabajen a su favor	125
Pequeñas pérdidas: el sello distintivo del gran inversor	126
El mercado nos habla	128
Cómo se pierde el camino hacia el éxito.	129
Empezar de cero cada día.	131
Aprenda a aceptar lo que no puede cambiarse	133
Perder puede ser ganar	134
Aprenda a evitar las grandes pérdidas	136
Las dos vidas de un gran inversor	138
El crecimiento es una flor que florece con el tiempo	140
Cuando las pérdidas se tornan insoportables	142
Obtenga el máximo partido de su matrícula	143
4. La formación del maestro de la inversión	145
Cómo ahorrarse años de perder tiempo y dinero	145
Encuentre un ganador a quien emular..., luego supere a ese ganador	145
El carácter de su maestro es importante	147
No sea tacaño con su futuro.	148
Hoy, los que pueden, hacen y enseñan	152
5. Los siete pecados capitales de la inversión	155
Cómo combatirlos y derrotarlos	155
Pecado mortal n.º 1: No cortar en seguida las pérdidas.	155
Cómo eliminar el pecado de no cortar en seguida las pérdidas	157
Pecado mortal n.º 2: Contar el dinero	158

Cómo eliminar el pecado de contar el dinero	160
Pecado mortal n.º 3: Cambio de plazos	162
Cómo eliminar el pecado de cambiar plazos temporales	163
Pecado mortal n.º 4: Necesidad de saber más	164
Cómo eliminar la necesidad de saber más	166
Pecado mortal n.º 5: Ser demasiado complaciente	168
Cómo eliminar el pecado de ser demasiado complaciente	169
Pecado mortal n.º 6: Ganar por el camino equivocado	170
Cómo eliminar el pecado de ganar por el camino equivocado	172
Pecado mortal n.º 7: Racionalizar	174
Cómo eliminar el pecado de la racionalización	176
Cómo encontrar y eliminar a su demonio más mortal	177
La preparación	178
Separación de las pérdidas buenas de las pérdidas malas	178
Encontrar y matar el demonio principal responsable de su caída	179
6. Doce leyes para invertir con éxito	181
Las reglas de supervivencia del maestro de la inversión	181
Ley n.º 1: Conózcase	181
Ley n.º 2: Conozca a su enemigo	183
Ley n.º 3: Fórmese rápidamente	185
Ley n.º 4: Proteja su bien máspreciado	187
La inversión de tipo <i>swing</i> (<i>swing trading</i>)	189
La inversión intradiaria	189
Ley n.º 5: Hágalo sencillo	190
Ley n.º 6: Aprenda de las pérdidas	191
Ley n.º 7: Lleve un diario de sus inversiones	193
Ley n.º 8: No convierta los valores de bajo precio en su principal foco de atención	197
Ley n.º 9: No diversifique	198
Ley n.º 10: Sepa que, a veces, la mejor acción es no entrar en acción	200
Ley n.º 11: Sepa cuándo retirarse con estilo	202
Ley n.º 12: No invente excusas..., nunca han dado un céntimo a nadie	204

7. Secretos del maestro de la inversión	207
Quince cosas que todo inversor debería saber, pero no sabe. .	207
Secreto n.º 1: En Wall Street no hay regalos	207
Secreto n.º 2: En el otro lado de su inversión hay alguien, y no es precisamente su amigo	210
Secreto n.º 3: Los profesionales venden esperanza; los prin- cipiantes la compran	212
Secreto n.º 4: Los grandes golpes son para perdedores	213
Secreto n.º 5: Haga el gráfico y le seguirá la multitud	215
Secreto n.º 6: Todas las principales estadísticas del mercado de valores mienten.	217
Cómo observa con mayor profundidad el maestro de la in- versión	218
Secreto n.º 7: Comprar después de la apertura, normalmen- te es mejor.	220
Secreto n.º 8: Normalmente no merece la pena realizar be- neficios antes de la apertura.	221
Secreto n.º 9: De 11:15 a 14:15 EST, la peor hora para invertir	223
Secreto n.º 10: Antes de amanecer siempre está más oscuro .	225
Secreto n.º 11: Los gurús de Wall Street siempre se equi- vocan	226
Secreto n.º 12: Jugar con los resultados es un juego de prin- cipiantes	228
Secreto n.º 13: Pagar los valores altos mejora las probabili- dades	229
Secreto n.º 14: El método de comprar barato y vender caro no funciona para los inversores intradía	231
Secreto n.º 15: Saber lo que sucederá a continuación puede hacerle rico	233
8. Diez lecciones para el maestro de la inversión	235
Lección n.º 1: La liquidez es la reina cuando corre sangre en las calles.	235
Lección n.º 2: La diversificación en el tiempo minimiza el riesgo en el mercado	237
Lección n.º 3: Comprar <i>versus</i> acumular.	239
Lección n.º 4: La herramienta decisiva de toma de decisiones	239

Lección n.º 5: Vender los perros y comprar las muñecas.	240
Lección n.º 6: ¿Cerebros o mercado alcista?	241
Lección n.º 7: Publicaciones y otros consejeros	242
Lección n.º 8: El tiempo es dinero	243
Lección n.º 9: Los ganadores hacen que así sea; los perdedores permiten que así sea	244
Lección n.º 10: El poder de las promesas.	245
9. Unas últimas y sabias palabras de un verdadero maestro	247
Ocho lecciones elementales para la vida y la inversión..., por mi madre	247

Segunda parte

Herramientas y tácticas del maestro de la inversión

El desarrollo del arsenal de un maestro de la inversión

10. Herramientas y tácticas de momento de mercado	255
Herramienta de mercado n.º 1: Futuros S&P (S&P)	256
Cómo juega con los futuros S&P el maestro de la inversión . .	258
Herramienta de mercado n.º 2: Indicador TICK NYSE (\$TICK).	259
Herramienta de mercado n.º 3: Índice de operaciones del NYSE (TRIN).	265
Herramienta de mercado n.º 4: Nuevos mínimos (NL)	271
Herramienta de mercado n.º 5: El índice de los cinco magníficos	275
Un cuestionario sobre el mercado de valores	278
Unas palabras finales sobre el mercado	281
11. Herramientas gráficas y tácticas	283
Introducción a los gráficos	283
Un libro elemental de gráficos.	285
Herramienta gráfica n.º 1: Barra de rango estrecho (NRB) . .	291
Herramienta gráfica n.º 2: Barras reversas (RB)	295
Herramienta gráfica n.º 3: Colas.	300
Herramienta gráfica n.º 4: Huecos.	305

Herramienta gráfica n.º 5: Soportes y resistencias	311
Herramienta gráfica n.º 6: Retrocesos	319
Herramienta gráfica n.º 7: Momentos inversos	325
Herramienta gráfica n.º 8: Volumen climático	331
Herramienta gráfica n.º 9: Medias móviles	335
Herramienta gráfica n.º 10: La caída de entre tres y cinco barras	344
12. Herramientas y tácticas de ejecución	351
Herramienta de ejecución n.º 1: ECN (Electronic Communi- cation Networks)	353
Herramienta de ejecución n.º 2: SOES (Small-Order Exe- cution System)	359
Herramienta de ejecución n.º 3: SelectNet (SNET)	365
Herramienta de ejecución n.º 4: Archipelago (ARCA)	371
Herramienta de ejecución n.º 5: SuperDOT	375
Herramienta de ejecución n.º 6: El broker <i>online</i>	376
13. Herramientas y tácticas de NASDAQ Nivel II	381
Un libro elemental de NASDAQ Nivel II	381
Características del creador de mercado	396
Evaluación del creador de mercado	399
Averiguar quién es el pez gordo	401
El juego del atasco	402
El juego del montón de pancakes	406
14. Herramientas y tácticas de entrada	409
Una guía paso a paso para acceder a los valores como un profe- sional	409
Una entrada adecuada es el 85 por ciento de una inversión ganadora	409
Técnica de entrada n.º 1: La compra clave	410
Técnica de entrada n.º 2: La compra a los 30 minutos	415
El escenario de la compra a los 30 minutos	416
La acción de la compra a los 30 minutos	416
Técnica de entrada n.º 3: La compra de la ruptura de última hora	419

El escenario de la ruptura de última hora del día	421
La acción de ruptura de última hora del día	421
15. Herramientas y tácticas de gestión de la inversión	425
Una guía paso a paso para gestionar sus inversiones como un profesional	425
Herramienta n.º 1: El stop inicial: su póliza de seguro	426
Herramienta n.º 2: El stop de equilibrio: jugando con el dinero del mercado	431
Herramienta n.º 3: El método del stop móvil: su escalera hacia los beneficios	433
Herramienta n.º 4: El método de stop temporal: el tiempo es dinero	435
Regla de stop por tiempo	435
16. Herramientas y tácticas de salida	437
Una guía paso a paso para finalizar sus inversiones como un profesional	437
La venta incremental.	438
Una nota personal de Oliver L. Velez	440
Maximice beneficios	441
Subirse a la ola del ganador en tres sencillos pasos	442
Conozca los momentos de venta	443
Cuando llega el desastre	444
Cómo manejar el monstruo del hueco a la baja.	445
Signos de peligro inminente.	448

Tercera parte

Mirando hacia adelante

17. Cómo unirlo todo.	453
Cómo unirlo todo utilizando gráficos diarios	453
Cómo unirlo todo utilizando gráficos intradiarios	465
Cómo unirlo todo utilizando diversos plazos de tiempo	466
Tres exámenes para el maestro de la inversión.	472

18. ESP	479
El futuro de las plataformas electrónicas de inversión	479
Una herramienta de inversión de la próxima generación	479
Identificación y alerta automatizada de inversiones	480
Exploración y análisis automatizado de valores	481
Cómo funciona.....	482
19. Conclusión	485
Usted es un líder	485
Tiempo bien invertido.....	486
Usted «tendrá» éxito.....	487
El resto depende de usted.....	487
Apéndice 1: Índices de valores	489
Apéndice 2: Glosario	497
Apéndice 3: Tipos de inversión	521
Agradecimientos	525

La iniciación del maestro de la inversión

Comprender el mundo del maestro de la inversión

¿Comprende lo elevado del coste?

¿A cuánto asciende el coste de ser un maestro de la inversión? Mientras que el verdadero precio resulta difícil de cuantificar, llevamos el tiempo suficiente en el negocio de las inversiones como para saber que es más elevado de lo que la gente supone. Y en la mayoría de los casos, es superior a lo que la mayoría de la gente está dispuesta a pagar. Dígame de alguien que esté dispuesto a abandonar su actual trabajo para convertirse en inversor de día y le diré de alguien que probablemente no alcanza a comprender lo que significa ser un inversor de día. Los que piensan que se trata de un juego que se puede conquistar o dominar en cuestión de pocos meses se equivocan por completo. Obtener el dominio del mercado no sólo requiere muchos meses o años de esfuerzo incansable, sino que, además, destacar en la profesión surge únicamente después de aprender y experimentar todas las formas imaginables de pérdidas. La verdad del tema es que el dolor, la agonía, las heridas que sufre el inversor experimentado son prolongadas y profundas. El aspirante que no posea una cantidad considerable de fortaleza, carezca de resolución

y pasión y no esté dispuesto a darlo todo, no durará en su intento. Los individuos que realmente desean obtener el éxito en los mercados deberán pagarlo con su sangre, su dinero y una parte importante de sus vidas. Un precio elevado. Nadie lo niega. Pero la recompensa que reciben los que están dispuestos a pagarlo es inmensurable. Los inversores de éxito disfrutan de una independencia que la mayoría no puede ni tan siquiera imaginarse. Con un ordenador portátil y una línea telefónica, tienen la libertad de invertir y acumular beneficios desde cualquier parte del mundo. Pueden ganar más dinero en dos horas que la mayoría de la gente puede ganar en un mes. Con un clic de ratón y tocando unas cuantas teclas, los inversores de éxito pueden dar vida a cualquier deseo material y olvidarse de las preocupaciones diarias que típicamente agobian a la media de la población. Respondiendo adecuadamente a los impulsos electrónicos que centellean en la pantalla del ordenador, los inversores pueden crear el mundo que ellos elijan, llevar un estilo de vida que supera el más apasionado de los sueños y descansar con seguridad en el hecho de que nadie en el mundo puede quitarles lo que han conseguido. Pero para llegar allí, *¡es imprescindible aguantar!* Y para alcanzar este nivel tan elevado al que nos referimos, *es imprescindible sobrevivir*, por difíciles que se pongan las cosas. Y eso, amigo mío, no es tarea fácil. Por lo tanto, el mejor consejo que podemos darle, si está usted dispuesto a pagar el precio, es el siguiente: desarrolle un plan, encuentre un mentor que le enseñe, *¡y no se rinda nunca!* Hágase la idea desde este momento de que se trata de ascender o morir en el intento. Y entonces deje que su decisión inquebrantable se ocupe de los detalles. Puede hacerlo. *Y sabemos* que es verdad, porque nosotros lo hicimos.

Semilla de sabiduría

Reconozca primero que el coste de ser un maestro de la inversión es muy elevado. Entonces, siempre y cuando acepte ese coste, tome la decisión de convertir en su «máxima obsesión» la idea de alcanzar una vida de éxito. Avive la llama de su pasión hasta

que prenda en un cálido deseo de alcanzar ese maravilloso estado que nosotros denominamos *la maestría en la inversión*. Convierta en su única misión superar todos los obstáculos que se interpongan en el camino hacia el éxito, sin pensar en ningún momento en abandonar. Este deseo ardiente de dominar el mundo es el viento que empuja las velas de todo inversor rentable. Es lo que proporciona al nuevo inversor su capacidad de sobrevivir durante este primer año lleno de trabas de su nueva vida.

El maestro de la inversión precisa pocas herramientas

Siempre hemos creído que lo único que se necesita para convertirse en un inversor de éxito es el dominio de unas pocas herramientas de inversión. Muchos se ven coartados por la idea errónea de que para poder vivir de las transacciones bursátiles es imprescindible acumular una gran riqueza de conocimientos que sólo proporcionan muchos años de experiencia. Y esto no sólo no es cierto, sino que la verdad es más bien lo contrario. De hecho, nuestra experiencia nos dice que aquellos que poseen una cantidad limitada de conocimientos sobre el mundo de las inversiones tienen mejores probabilidades de convertirse en jugadores efectivos en el mercado que los colegas más expertos. ¿Por qué? Pues porque las experiencias variadas de mercado que no se utilizan e interpretan correctamente ayudan a cristalizar creencias erróneas. Y las creencias erróneas cuya existencia sobrevive acaban floreciendo en forma de ideologías completas y erróneas que dan como resultado la ruina del inversor que las defiende. Saber es poder, pero sólo cuando se trata del saber correcto. Si llega usted a dominar dos o tres de las muchas técnicas de inversión que se incluyen en la sección de «Herramientas y tácticas del maestro de la inversión» del libro, estará en camino de convertirse en un inversor consistentemente rentable. Alcanzar la cima de este juego que denominamos inversión exige literalmente la utilización de dos o tres técnicas, y estamos seguros de que con este libro tendrá más que suficiente a este respecto.

Semilla de sabiduría

Los mejores inversores son minimalistas. Son los que encuentran dos o tres tácticas que les funcionan de manera consistente. Una vez dan con ellas, se dedican simplemente a aplicarlas una y otra vez. La repetición tiene aquí un verdadero valor.

Persiguiendo el éxito en este lugar conocido como el «aquí y ahora»

Mirar hacia atrás para comprender cuándo y por qué el mercado ha desarrollado un cáncer, por decirlo de alguna manera, tiene su sentido. Pero no hay nada más valioso que saber por qué desarrollará un cáncer, *antes* de que se produzcan los hechos. Y si es así, ¿por qué tantos analistas de Wall Street y técnicos de mercado se sienten más cómodos mirando hacia atrás? Quizá es porque mirar hacia adelante exige que alguien se moje y arriesgue una reputación que le ha costado mucho alcanzar. No sólo exige que alguien estudie y lleve a cabo una montaña de deberes, sino también que alguien revele los resultados de ese estudio al resto del mundo. Y no es necesario que le expliquemos que habitamos en un mundo muy crítico. Considerando el riesgo, no es de sorprender que las empresas y los servicios que más tienen que perder sean los que más se nieguen a dar un paso adelante hacia el limbo. Y ahí es donde han entrado en juego servicios como *The Pristine Day Trader* y muchos otros. Durante los últimos seis años, internet ha impulsado la aparición de muchas empresas y servicios de mercado dispuestos a dar un paso adelante en este sentido. Somos de la opinión de que el jugador activo de mercado del mundo actual encuentra más valor en estas empresas y servicios que en los titanes establecidos de Wall Street, que tienen mucho más que perder dando los mismos pasos.

En el transcurso de unos pocos años, nuestro servicio ha conseguido atraer seguidores procedentes de hasta 48 países distintos. ¿Por qué? ¿Por qué tenemos un dominio tan completo? Muy sencillo. Porque nosotros (y otras firmas que representan esta

nueva generación) hemos estado dispuestos a jugarlos a diario nuestra reputación intentando decirle de la mejor manera posible lo que *sucedará*. Dedicamos poco tiempo a pensar en lo que *ya* ha ocurrido, en algo cuyo valor académico es mínimo. La mayoría de nuestros esfuerzos se dirigen hacia lo que pensamos que *sucedará*. Y el inversor del mercado actual, mucho más sofisticado que los jugadores del pasado, apuesta por ello.

Todo esto, no obstante, tiene un lado oscuro que es muy importante no pasar por alto. Mientras que consideramos extremadamente importante abordar los mercados mirando hacia el futuro y menos importante mirar hacia atrás, no siempre resulta beneficioso proyectar las ideas y/o las perspectivas de mercado hacia un futuro demasiado lejano. Ésta es la razón por la cual mostramos poco interés por lo que pueda pasar de aquí a ocho meses. Esto es, de hecho, una carga adversa detrás de la que históricamente se ha escondido de las miradas más críticas una falta tremenda de talento y se ha jugado a lo seguro. Como antiguo directivo responsable de informar periódicamente de mis puntos de vista sobre el mercado, aprendí rápidamente una regla secreta que se utilizaba con mucha frecuencia en Wall Street y que me maravilla que el público inversor en general no conozca lo suficiente. La regla era la siguiente: *cuando no estés seguro y te veas superado por las dudas, ofrece tu perspectiva del mercado para de aquí a seis u ocho meses*. Con esto se gana una buena cantidad de tiempo durante el que es posible ir obteniendo pistas. Y si no obtienes pistas (algo que le sucede a la mayoría), siempre puedes cambiar tu perspectiva (el público tiene poca memoria) o emitir una nueva perspectiva, que a su vez vuelve a ofrecerte un nuevo plazo de seis a ocho meses. No es necesario decir lo patético que resulta todo esto. Aunque resulte extraño, los verdaderos talentos de la calle no necesitan ocultarse detrás de un vacío de tiempo de entre seis y doce meses. No siempre tienen razón, naturalmente. Pero son fiables y dispuestos a mojarse a diario, en caso de necesidad, y a decir: «Esto es lo que pensamos que debe tener usted en cuenta y esto es lo que le proponemos para que pueda obtener beneficios». Siempre que escucho este tipo de frase intuitiva en boca de un analista, la leo en una publicación o la veo

defendida por un servicio de inversiones, lo primero que hago es quitarme el sombrero y presentarle mis respetos. En segundo lugar, me ocupo de conocer a quien lo ha dicho, bien a través del servicio que representa o incluso personalmente, a ser posible.

Éste es nuestro tema. Por lo que a nosotros respecta, nuestro dominio es el del aquí y ahora. No vivimos arrastrándonos en el pasado, ni tampoco evitamos las realidades del momento pensando en un futuro lejano. Como jugadores activos en el mercado, nuestra vida entera está perpetuamente dedicada a un espacio de tiempo que oscila entre los dos y los diez días. ¿Lo ha captado? Anótelos. En otras palabras, desglosamos el mercado en períodos perfectamente digeribles que oscilan entre los dos días y las dos semanas. Anótelos también. Si lo hacemos bien, solemos ganar un buen dinero. Si lo hacemos mal (y a veces lo hacemos), nos recuperamos lo antes posible del golpe y seguimos adelante. Siempre existe el siguiente período de entre dos y diez días para poder hacerlo bien. Pero incluso pasándonos de esta proyección de entre dos y diez días, lo que es evidente es que no perdemos nunca un tiempo de entre ocho y doce meses equivocándonos terriblemente. En nuestro libro, esto sería un crimen: un crimen que no es perdonable en un mundo que cambia tan rápidamente como el nuestro. ¿Por qué correr ese riesgo?

Semilla de sabiduría

No gaste mucha energía mirando hacia atrás. Aborde el mercado con una perspectiva de futuro que se prolongue entre dos días y dos semanas. Nosotros, como inversores que somos, no podemos invertir en el pasado y tampoco poseemos la capacidad de ver exactamente en un futuro muy lejano. Sin embargo, sí que dominamos el período de tiempo que tenemos justo ante nosotros. A falta de una frase mejor, denominamos este período de tiempo el aquí y el ahora. Y es en este lugar donde nos sentimos cómodos y donde encontramos el éxito y la exactitud que perseguimos.

Por qué el maestro de la inversión utiliza los gráficos

La mayoría de nuestro trabajo de mercado se basa en el análisis técnico que, bajo nuestro punto de vista, proporciona al inversor que trabaja a corto plazo una base sólida para llevar a cabo decisiones inteligentes de compra y venta. Como muchos inversores conocen a través de la experiencia personal, incluso las empresas con mejor valoración fundamental pueden caer entre dos y diez dólares en cuestión de días, horas incluso, mientras que las empresas con peores fundamentales pueden subir y hacer exactamente lo contrario. El valor de estos fundamentales, útiles a veces, se encuentra cuando se consideran períodos que oscilan entre el año y medio y los cinco años. Pero los inversores que trabajan a corto plazo se apoyan en tecnicismos (como probados modelos de comportamiento del precio, soportes y resistencias, características de volumen, acumulación y distribución institucional, roturas alcistas y roturas bajistas, etcétera.), y ello se debe a que se basan en el aquí y ahora del que antes hemos hablado. Pero de lo que debemos darnos cuenta, sobre todo, es del hecho de que los tecnicismos y los modelos gráficos son sólo guías, ni más, ni menos. Ayudan a valorar la probabilidad de que se produzca un movimiento particular, a ver sus méritos y sus riesgos en el momento actual. No son garantías. No son infalibles. Y, definitivamente, no proporcionan la comodidad de la certeza absoluta. Pero ¿qué podría proporcionarla? Bajo nuestro punto de vista, los tecnicismos y los gráficos son el mejor barómetro para calcular la probabilidad de que algo ocurra.

Ahora bien, puede suceder que muchos noveles mal informados sean testigos del fracaso de un concepto técnico determinado, como el de un soporte en un determinado nivel para un valor concreto, y entonces supongan erróneamente que se trata de un concepto poco fiable e inútil. Un gran error que debería evitarse como una plaga. El inversor astuto aprende tanto, sino más, del fracaso de un concepto técnico como de su éxito. Si fracasara de repente un determinado nivel de soporte, algo que está comprobado que es tremendamente fiable, dispondríamos de una información muy útil y valiosa. Bajo nuestro punto de vista, no sería

el fracaso de un concepto. Se trataría más bien de un concepto técnico que nos está revelando el mensaje más potente y valioso de todos: el mensaje del cambio. Miremos un ejemplo. A mediados de octubre de 1988, Intel Corporation rompió el nivel de soporte fundamental que en los últimos tres meses estaba situado en los 90 dólares. Sin duda alguna, hay quien vio el fenómeno y dijo: «¿Veis lo poco fiable que es el análisis técnico? ¡El nivel de soporte fracasa!». Muchos de estos críticos fueron exactamente los mismos que salieron malheridos de la posterior caída de Intel Corporation a 70 dólares. No, amigo mío, la rotura del nivel de soporte de Intel en 90 dólares no fue el fracaso de un concepto técnico. Fue un *mensaje*: ¡que muchos desearían haber comprendido!

Semilla de sabiduría

Los fundamentos, aunque importantes, no ayudan al inversor a evaluar los riesgos y los conflictos del aquí y ahora. Ahí es donde los tecnicismos y los gráficos hacen sombra a los fundamentos. Sería de la más tremenda ingenuidad esperar o pensar que los conceptos gráficos funcionan siempre. No es así. A veces se equivocan pero, incluso así, ofrecen al inversor astuto mensajes muy valiosos. El inversor sólo tiene que aprender a escucharlos.

Los gráficos no mienten

Existen muchos jugadores de Bolsa casuales que no tienen ni la más mínima idea de lo que es el análisis técnico ni de en qué consiste el arte de interpretar gráficos. No es necesariamente culpa suya; sin embargo, la parte triste reside en el hecho de que muchas de estas personas mal informadas se sitúan entre los críticos más destacados de este arte. Como hemos mencionado antes, lo que hacen los gráficos de precios no es más que mostrar gráficamente lo que denominamos la «pista» del dinero. Muestran la psicología humana en funcionamiento y los ciclos repeti-

tivos de miedo, orgullo e incertidumbre. Lo que siempre nos ha gustado de los gráficos es que son factuales. Mire, en CNBC, *MS-NBC* o en *Moneyline* puede aparecer un director financiero y mentir sobre lo mucho que le gusta un determinado valor, cuando lo que pretende es generar las compras suficientes como para compensar todas sus órdenes de ventas. Pero ¿sabe qué? Los gráficos no mienten. Toda orden de venta aparecerá en el gráfico en el instante en que se produzca y el volumen revelará lo grande que es esa orden de venta. Es gracias a los gráficos que podemos decir «¡Lo tenemos!». Imagínese que un destacado analista emite un informe declarando que XYZ se encuentra posicionado para dominar su sector. Usted puede averiguar si lo que dice es realmente cierto. ¿Cómo? Pues si el gráfico del valor sube con mayor rapidez que el conjunto de su sector, puede decir confiado: «Ese analista es mi amigo». Ahora bien, si el gráfico parece una escalera que conduce hacia las profundidades intermedias del purgatorio, diga: «Ya te tengo, tío. ¡O estás mintiendo o no tienes idea de lo que dices!». Gracias a una contabilidad sofisticada, los informes de beneficios pueden dibujar una imagen falsa, pero los gráficos no mienten. Puede aparecer un director general pronunciando un discurso y realizando declaraciones inexactas sobre una empresa, pero el gráfico, amigo mío, nunca miente. Los inversores, tanto grandes como pequeños, apuestan con su dinero, no con su boca. Puede que la apuesta no sea siempre la correcta, pero al menos sabrá usted que sus apuestas (compras y ventas), que son las que construyen el gráfico, están basadas en verdaderas convicciones, en verdaderas creencias. Y por si acaso lo ha olvidado. El gráfico está compuesto por las distintas apuestas. Los gráficos no mienten.

Semilla de sabiduría

Todo movimiento de valores está dirigido por una de estas tres emociones: avaricia, incertidumbre y miedo (de ellas, la incertidumbre significa la parada técnica entre la avaricia y el miedo, las dos emociones dominantes). El valor va a la alza cuando el

grupo dominante de inversores de un valor está regido por la avaricia. Es lo que denominamos la *fase alcista*. Cuando el grupo dominante de inversores de un valor experimenta los dolores del *miedo*, el valor irá a la baja. Cuando el grupo dominante muestra *incertidumbre*, se queda en la barrera, por decirlo de algún modo, los precios se estabilizarán siguiendo un modelo lateral, como si por un breve período no tuvieran un hogar dónde ir o una dirección hacia la que viajar. Los gráficos nos dan el poder de ser capaces de valorar rápidamente lo que experimentan los inversores *reales* de cualquier valor. Los gráficos no mienten. Revelan lo que siente y lo que hace el grupo de accionistas. Quien no utiliza gráficos en su análisis, corre el riesgo de ser uno de los muchos ingenuos de los que se aprovechan quienes conocen la situación. Dicho de forma muy sencilla, el inversor astuto no puede permitirse vivir sin gráficos.

Siguiendo la pista del dinero

Muchos de nuestros suscriptores potenciales o nuevos se sienten preocupados cuando descubren que basamos la mayor parte, si no todo, de nuestro análisis en modelos gráficos y otros indicadores técnicos, en lugar de hacerlo en la información convencional de los fundamentos. Históricamente, el público inversor en general se ha sentido más cómodo con análisis que observan aspectos como los beneficios de una empresa, su coeficiente entre precio y beneficio, su nivel de endeudamiento, los desarrollos del sector, etcétera. Los aspectos técnicos, como la repetición frecuente de modelos gráficos, la ruptura de precios, los aumentos de volumen, las jornadas de reversión, la media móvil, etcétera, no sólo han sido criticados, sino además evitados y descartados como trampas y camelos. Pero la verdad de la cuestión es que ese análisis técnico, o gráfico, para ser más concretos, no es más que el arte de seguir el flujo del dinero. Y por si acaso no lo sabía, *el dinero no miente*. Mire, los inversores, los analistas y las empresas de Wall Street pueden decir y dirán todo lo que les apetezca. Emitirán sus opiniones y consejos libre y generosamente. Pero

después de todo lo que digan y hagan, sólo será posible descubrir sus verdaderas creencias llevando a cabo un seguimiento sobre cómo realizan sus inversiones, controlando cómo y dónde gastan su dinero. No podría decirle cuántas veces puede una destacada empresa de corredores de Bolsa reiterar que un determinado valor debe «comprarse» cuando, de hecho, sus grandes clientes institucionales, a quienes ellos también asesoran, están vendiendo precisamente este valor. ¿Tiene usted idea de lo habitual que es que el director de una empresa o sus altos ejecutivos proclamen incansablemente las maravillosas perspectivas de su empresa, mientras que todos sus empleados, desde el director general hasta el conserje, se dedican a deshacerse de sus valores en el mercado secundario? El dinero saca la verdad a relucir. Seguir sus movimientos ayuda a liberarse de la fachada, de un exterior que puede ser equívoco. Revela las verdaderas intenciones de los inversores más destacados. Y ésta es la razón por la cual los inversores astutos utilizan los gráficos. Reflexione sobre ello. ¿No cree que un gráfico de precios es como la pista que deja a su paso el dinero de verdad? Es evidente que los beneficios y otros aspectos tienen también su importancia. Pero las cifras y los informes no mueven los valores. Lo único que los mueve es el dinero. Y es por eso que decimos que no nos enseñen informes. *¡Que nos enseñen el dinero!*

Semilla de sabiduría

Como profesionales activos que somos, no nos consideramos muy distintos de los médicos especialistas que sólo pueden realizar correctamente su trabajo después de observar el interior de los pacientes, después de estudiar una radiografía. Sí, los médicos especialistas pueden obtener informes completos de sus pacientes en los que les relatan cómo se sienten y qué sienten. Pero los buenos médicos no se quedan ahí. Mientras que escuchan los informes orales de sus pacientes, les preparan también para someterse a una radiografía que les proporcionará la visión de su «interior». Si los médicos no actuaran de esta manera, los cata-

logaríamos de farsantes de primera categoría. Los inversores que trabajan a corto plazo se encuentran en situaciones similares. Se ven constantemente bombardeados, tanto por noticias estupendas como por noticias horribles, con *esta* opinión que contrasta con *aquella* opinión. Todo el mundo quiere influir sobre su forma de pensar, incluso sobre lo que los inversores ven y creen, desde los amigos personales hasta los directores ejecutivos de las empresas de la lista *Fortune 500*. Y aunque el inversor astuto es capaz de asimilarlo todo, sabe que sólo podrá librarse de las influencias externas después de llevar a cabo su visión «interna», su radiografía, por decirlo de algún modo. Es por eso que los gráficos explican al inversor quién miente y quién es sincero. Gracias a los gráficos observan el flujo del dinero, cuándo y dónde los grandes inversores colocan sus mayores apuestas, o cuándo hacen las maletas para volver a casa. Miremos con escepticismo a aquellas personas que tienen un interés personal en que creamos y pensemos de una determinada manera. Nuestros verdaderos amigos son los gráficos. Representan las pistas que va dejando el dinero. Y, por si acaso no lo sabía, el dinero es el amigo definitivo del inversor. Por lo tanto, ¿por qué no tener un mapa que nos lleve a él?

Dadme la técnica o dadme la muerte

A muchos inversores les parece asombroso que basemos nuestro análisis de las inversiones casi por completo en factores técnicos (volumen, modelos de precios, momentum, etcétera), sin considerar en profundidad la historia o los fundamentos que hay detrás de un determinado valor. De hecho, confiamos tan exclusivamente en la técnica que durante la jornada apenas si miramos las noticias, exceptuando las de CNBC, que utilizamos para las actualizaciones del mercado y para reírnos de vez en cuando (la CNBC realiza un gran trabajo en cuanto a convertir los temas aburridos en entretenidos). No queremos decir con ello que la historia o la información fundamental carezca de valor. Sólo estamos insinuando que el valor de estos aspectos es relativamente

pequeño y que, a veces, totalmente irrelevante en lo que a la inversión a corto plazo se refiere. ¿Por qué es así? Permítanos que se lo expliquemos. Supongamos que hemos comprado una acción por 20 dólares. Nuestro precio objetivo es de 22,5 dólares y nuestro precio stop lo hemos definido en 19 dólares. Aparece de pronto en las noticias una historia negativa de algún tipo y el valor baja lo suficiente como para desencadenar nuestra orden de venta. ¿Cuál es el resultado? Una pérdida de un dólar (omitimos las comisiones para simplificar). Contemplemos ahora el escenario desde otra perspectiva. El mismo valor que hemos comprado a 20 dólares cae lo bastante como para desencadenar nuestra venta a 19 dólares, y lo hace sin motivos aparentes. En otras palabras, no surge ningún tipo de noticia que actúe a modo de catalizador. ¿No se produce el mismo resultado de una pérdida de un dólar? ¿Cuál es el verdadero valor de conocer qué es lo que *causa* la caída si el plan previamente pensado es de salirse igualmente de la inversión en cuanto se alcance el punto de stop fijado? En realidad, lo que suele provocar el hecho de conocer la *causa* es que el inversor tenga una fuerte tendencia a desentenderse que le haga difícil, a veces, actuar cuando surge la necesidad de hacerlo. No podría explicarle las muchas ocasiones en que he permitido que una noticia, un analista sobradamente remunerado de Wall Street, o cualquier tipo de rumor me haya hecho quitarme de encima un valor para luego verlo subirse por las nubes. También me he sentido extremadamente culpable de lo contrario. Pero mis años de experiencia me han convencido de que cualquier acción que llevemos a cabo debería venir dictada por un plan de inversión bien pensado, no por los rumores o las historias. Ésta es la única manera de mantener la disciplina en un momento de caos. Ésta es la manera con que los mejores inversores conservan su integridad cuando todo el mundo se queda paralizado o confundido. En resumen, ésta es la manera con la que el maestro de la inversión hace dinero, escuchando y centrándose en lo único que cuenta: el movimiento del valor. Todo lo demás es superfluo. Todo lo demás es pelusilla. Bajo nuestro punto de vista, todo inversor debería pronunciar la siguiente afirmación, procedente de Patrick Henry, el padre de nuestra re-

volución: «Desconozco el camino que tomarán los demás, pero por lo que a mí refiere, dadme la técnica o dadme la muerte».

Semilla de sabiduría

Las noticias, las historias y los consejos pueden, a veces, ayudar a encender bruscos movimientos en los asuntos subyacentes a los que van dirigidos. Pero el inversor astuto no permitirá que estas fuentes externas alteren su plan, especialmente en lo referente a la decisión de venta. El motivo que pueda haber detrás de la caída de un valor debería significar muy poco para el inversor astuto que trabaja a corto plazo. Una vez haya establecido, basándose en la técnica, en qué punto de precio piensa vender el valor, ya lo tiene todo. Ninguna noticia ni rumor alterará su plan. Los inversores noveles que buscan justificaciones y motivos para haberse aferrado a valores perdedores se formulan a menudo preguntas como las siguientes: «¿Por qué está cayendo como una piedra XYZ?», «¿Hay noticias sobre por qué ABCD se está hundiendo?». Muy a menudo, las noticias que hay detrás de una caída les llevan a racionalizar. «Oh, esa noticia tampoco es tan mala. Quizá si conservo el valor una hora más o un día más, se recuperará.» Los maestros de la inversión se aferran a toda costa a la técnica y al punto predeterminado de venta. Actúan donde la técnica y donde su precio stop les dice que lo hagan y las preguntas las plantean más tarde. Nuestro punto de vista es que las cuestiones deberían formularse de modo lateral. Dicho de otra manera, las preguntas deberían plantearse antes y después de la batalla, no durante la misma. Mientras estamos en las trincheras (cuando estamos invirtiendo), debemos adherirnos a nuestro plan (estrategia de inversión), que a su vez está basado en nuestros mapas (gráficos). Piénselo. ¿Se sentiría seguro en las trincheras con alguien nervioso que no parara de formularle preguntas?

No te presentes en un tiroteo con un simple cuchillo

Allí estaba yo, siendo intensamente bombardeado por un periodista canadiense que quería saber por qué *The Pristine Day Trader* era una publicación tan considerada en su país. «¿Es usted un inversor profesional?», me preguntó. «Sí», le respondí. «¿Cuánto tiempo lleva en esto?», me preguntó a continuación. «Doce años: seis como profesional y seis como novato.» «¿Ha perdido alguna vez?» «Le apuesto a que sí. Uno de los mejores.» «Espere un momento. Deje que lo entienda —dijo—. ¿Era usted un perdedor?» «Sí, y de los consistentes.» «¿Por cuánto tiempo?», preguntó con incredulidad. «Oh, durante cuatro o cinco años.» Llegados a ese punto de la entrevista, puedo decir que el periodista canadiense se quedó sin saber qué decir. Estaba hablando con Oliver L. Velez, editor jefe de *The Pristine Day Trader*, el servicio que *Barron's* clasificaba como el mejor servicio de inversiones diarias de la *web*, y estaba oyéndome decir sin alterarme que en su día fui un perdedor consistente. «Pero... pero... *Barren's* ha clasificado su servicio como el mejor», prosiguió. «¿Y? Mi servicio es un ganador, pero eso no significa que yo no fuera un perdedor», le espeté a modo de respuesta. Siguió una dolorosa y prolongada pausa y me negué a ser yo quien rompiera el silencio. Empezaba a disfrutar de su incomodidad. «Bien, dígame entonces una cosa», dijo finalmente. «Lo que sea, caballero.» «¿Es usted *ahora* un ganador?» Ya sabía lo que quería escuchar aquel tipo. No estaba acostumbrado a hablar con alguien que le contara la fría verdad, dura y sin adulteraciones. Se había desequilibrado y no se encontraba en su elemento. Debo admitir que me lo pasé en grande. La verdad es que temía tener que obedecer. Pero lo hice. «A veces gano, caballero», respondí. Siguió una nueva pausa. «¿La mayoría de las veces?», preguntó con su curiosidad elevada al máximo. «Sí. Ahora gano más que pierdo.» Una nueva pausa. Sería la última por parte de él. «Una pregunta final, señor Velez.» «Dispare.» «¿Puede evitar que *otra gente* pierda?», preguntó forzado. Ahí estaba la trampa. Ahí era donde muchos otros fabricantes, promotores y especialistas en marketing se habrían equivocado. Pero yo no. No pensaba caer en un

intento de trampa tan evidente. Sabía que a aquel tipo le habría encantado que le dijera que yo soy la respuesta a todas las oraciones de los inversores para así salir en busca de montones de gente que hubiera perdido dinero utilizando mis servicios. «¡No. No puedo evitar que otros pierdan!» «Bien, entonces ¿qué *puede* usted hacer, señor Velez? Si no puede evitar que los demás pierdan, ¿para qué le pagan *exactamente*?» Entonces fui yo quien hizo la pausa. «¡Para asegurarles de que no se presenten en un tiroteo con un simple cuchillo, caballero!» Soltó una carcajada.

La mayoría de inversores que buscan nuestras instrucciones se sorprenden cuando les decimos que no podemos convertirlos en ganadores. Como editores de una popular publicación de asesoría, esperan que les vendamos la idea de que somos fabricantes de milagros, creadores de sueños y garantía de esperanza, fortuna y riqueza. Los que nos conocen mejor saben que nunca prometeremos ni promocionaremos este tipo de cosas. Mire, la verdad del asunto es que nadie es capaz de transferir el dominio de la inversión. No podemos, sólo moviendo una mano, entregarle la mentalidad, la actitud, la disciplina y los modales de un ganador. Sólo *usted* puede hacerlo. Sólo la misma persona puede ganarse el derecho a ganar. Todo inversor en potencia posee la capacidad de ganar, pero esa posibilidad permanece dormida y sólo la misma persona puede despertarla. Se trata de un reto personal que nadie más llevará a cabo en lugar del mismo inversor. Lo único que nosotros, y otros mentores como nosotros, podemos hacer es ayudar a guiar y a dirigir al inversor a lo largo del camino. Incluso con nuestros conocimientos, lo único que podemos hacer es destacar los muchos obstáculos y trampas concebidos para complicarle la vida. Podemos enseñarle lo que funciona y lo que no. Podemos incluso entregarle parte de los conocimientos que tanto nos ha costado conseguir, y revelarle tácticas y técnicas que nos han demostrado fiabilidad. Pero independientemente de lo que hagamos, *no podemos* controlar lo que los inversores hagan con todas esas cosas. *No podemos* controlar la forma de pensar de los inversores o cómo sienten o reaccionan. Y *no podemos* influir sobre sus miedos o alterar su bagaje psicológico y emocional. Lo que sí podemos es asegurarnos de que se

presenten en el juego con todo lo indispensable. Pero después de hacerles la maleta, por decirlo de alguna manera, y después de habernos arrodillado a su lado para murmurarles al oído algunas palabras de ánimo y fe, los inversores empiezan a correr por su cuenta y riesgo. No podemos pasar el examen por ellos. Lo único que podemos hacer es ayudarles a prepararlo. Ésa es nuestra misión. Este libro está concebido para eso. Para eso nos pagan los inversores de todo el mundo. Y para intentar conseguirlo es por lo que pasamos noches enteras sin dormir. Hemos escrito este libro con un único objetivo en mente, que no es otro que asegurarnos de que nunca se presente en un tiroteo con un simple cuchillo.

Semilla de sabiduría

El dominio de la inversión no se alcanza nunca sin antes disponer de cierto grado de *autodominio*. La realidad es que el maestro, independientemente de que se manifieste en forma de instructor o de servicio, tiene una capacidad infinitamente limitada en cuanto a entregar o transferir el éxito en la inversión. El único papel que puede desempeñar el maestro es el de asegurarse de que su alumno vaya adecuadamente equipado y bien preparado para la batalla que le espera. Nunca olvide, sin embargo, que la batalla es suya. Nadie puede luchar en su lugar. Nadie puede ocupar su puesto ni tan siquiera aliviarle en las empresas más duras. El éxito depende sólo de usted. Y con la guía adecuada, podrá conseguirlo, y lo conseguirá.

Busque en primer lugar los conocimientos; los beneficios, en segundo

El éxito es un término muy vago, cuyo verdadero significado debe ser determinado por cada individuo. ¿Por qué? Porque cada uno de nosotros tiene su propia y única definición de lo que es el éxito y de lo que significa. Pero el fracaso, en el extremo opuesto,

queda definido por una sola cosa, y ésta es *el acto o la costumbre de magnificar las cosas pequeñas*. La mayoría de la gente pasa gran parte de su existencia persiguiendo y centrándose en las minucias de la vida, en las cosas que ofrecen el valor más pequeño. Veamos rápidamente un ejemplo. Nuestra publicación diaria intenta ofrecer dos beneficios potenciales: conocimiento del arte de la inversión e inversiones rentables. Ahora bien, mientras que lo más probable es que la rentabilidad sea lo que capta mayor atención, los conocimientos son, de lejos, lo más importante. Una ganancia de dos o tres dólares desaparece para siempre una vez realizada. Pero adquirir el conocimiento que ha producido esa ganancia convierte la rentabilidad en una posibilidad eterna. Como dice un proverbio chino: «Dale un pez a un hombre y lo tendrás alimentado para un día. Enséñale a ese hombre a pescar y lo tendrás alimentado para toda la vida». En nuestra publicación incluimos un apartado educacional porque queremos que los inversores se centren en lo que es importante. Por todos los medios, queremos que persigan los beneficios y los obtengan. Y con todo, lo que pretendemos es que se aseguren de obtener los conocimientos que finalmente determinarán no sólo su rentabilidad del momento, sino su rentabilidad *duradera*.

Semilla de sabiduría

En cuanto a grado de importancia, el conocimiento debe ir siempre en primer lugar. Los inversores astutos colocan su deseo de obtener beneficios por detrás de su deseo de conocer. Los inversores que buscan conocimientos, incluso a costa temporalmente de la rentabilidad, descubren que los mayores beneficios son los que les esperan en un futuro cercano. Asegurarse primero el conocimiento significa la llegada de abundantes beneficios a continuación, reales, auténticos y muy duraderos. Busque aprender de todas las maneras posibles y pronto descubrirá abundantes beneficios.