

# GAVIN HOLMES

# OPERAR BAJO LA SOMBRA DEL DINERO INTELIGENTE

CÓMO ENTENDER  
LA MANIPULACIÓN PROFESIONAL  
DEL MERCADO Y CONVERTIRSE  
EN UN TRADER RENTABLE

**Aprende a leer los gráficos  
utilizando la metodología VSA**  
(Volume Spread Analysis)

Traducido por Enrique Díaz Valdecantos,  
Buenaventura Baiget y José Gregorio Feijoo

**DEUSTO**

# Operar bajo la sombra del dinero inteligente

Cómo entender la manipulación  
profesional del mercado y convertirse  
en un *trader* rentable

**GAVIN HOLMES**

Traducción de Enrique Díaz Valdecantos



EDICIONES DEUSTO

Título original: *Trading in the Shadow of the Smart Money*

© Gavin Holmes, 2011

© Tradeguiders LTD, 2021

© de la traducción: Enrique Díaz Valdecantos, José Gregorio Feijoo Martínez y Buenaventura Baiget García-Cuervo, 2021

© Centro de Libros PAPP, SLU., 2021

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

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

[www.planetadelibros.com](http://www.planetadelibros.com)

ISBN: 978-84-234-3239-4

Depósito legal: B. 3.587-2021

Primera edición: abril de 2021

Preimpresión: pleka

Impreso por CPI (Barcelona)

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).

Diríjase 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](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

# Sumario

---

Prólogo de la edición en español .....	11
Prólogo .....	15
Introducción. Antecedentes del Volume Spread Analysis (VSA) ....	19
<b>1. El encuentro que cambió mi vida .....</b>	<b>25</b>
<b>2. El juego de Wall Street: la manipulación del mercado .....</b>	<b>37</b>
<b>3. Qué es y qué no es «dinero inteligente» .....</b>	<b>59</b>
<b>4. Cuidado con las noticias .....</b>	<b>69</b>
Regla número 1: la debilidad se muestra en una barra alcista	70
Regla número 2: la fortaleza aparece en una barra bajista .....	78
El momento de comprar .....	79
Sobre Richard Demille Wyckoff .....	89
Sobre Tom Williams .....	90
<b>5. Cómo leer el gráfico como un <i>trader</i> profesional .....</b>	<b>93</b>
Canales tendenciales y zonas relevantes .....	101
Dibujando un canal tendencial para identificar la zona de <i>trading</i> en la que te encuentras .....	102
Entrar a largos en soporte de una tendencia alcista .....	107

Entrar a cortos en una resistencia de una tendencia bajista ..	107
Consideraciones sobre dimensiones temporales múltiples .....	108
<b>6. Los principios clave del análisis del rango y volumen</b>	
<b>(VSA) Parte 1: debilidad.</b> Señales de debilidad VSA .....	115
El <i>upthrust</i> .....	116
El sistema tendencial a medio plazo .....	119
El sistema tendencial en diamante .....	119
El clímax comprador .....	122
La «no demanda» .....	128
«No demanda» en una tendencia alcista:	
no es una señal bajista .....	129
«No demanda» en techos de mercado:	
esto sí es una señal bajista .....	133
«No demanda» en tendencia bajista: señal muy bajista .....	136
«Giro de dos barras», o «giro en máximos» .....	138
«Oferta entrando» y «oferta sobrepasando la demanda» .....	142
Indicaciones rojas en una tendencia alcista	
e indicaciones verdes en una bajista .....	143
El «final de un mercado alcista» .....	146
<b>7. Principios clave de la metodología VSA Parte 2:</b>	
<b>fortaleza.</b> Señales de fortaleza VSA .....	149
La «sacudida», o <i>shakeout</i> .....	149
«No oferta» y «test en un mercado alcista» .....	156
<i>Bag holding</i> .....	160
El clímax vendedor .....	161
«Volumen de parada» .....	162
«Volumen de parada» en una tendencia alcista .....	162
«Volumen de parada» en una tendencia bajista .....	164
«Volumen de parada» en rango lateral .....	166
«Test» .....	168
El característico patrón en W .....	170
«Test en un mercado alcista» .....	175
«Giro en dos barras» y «giro en suelo» .....	181
«Volumen de absorción»/«empuje a través de la oferta» .....	183
<b>8. Desarrollando tu propio plan de <i>trading</i></b>	
<b>usando las ideas de VSA</b> .....	187
Fallar para planificar/ Planificar para fallar .....	187

Plan de <i>trading</i> VSA .....	195
<b>9. Cómo usar la mente y la ley universal de la atracción para operar e invertir .....</b>	<b>215</b>
El poder de la visualización, un ejemplo .....	222
Las creencias positivas desembocan en acciones positivas ....	223
<b>10. Por qué muchos inversores y <i>traders</i> minoristas pierden dinero y por qué algunos ganan .....</b>	<b>237</b>
<b>11. La opinión de los expertos: entrevistas con cinco expertos internacionales en VSA .....</b>	<b>245</b>
Entrevista 1: David Weis .....	245
Entrevista 2: Philip Friston .....	250
Entrevista 3: Gary Dayton .....	260
Entrevista 4: Sebastian Manby .....	267
«El <i>trader</i> solitario: Tom Rayment», por Kira McCaffrey Brencht .....	276
<b>12. Algunos consejos del maestro Tom Williams .....</b>	<b>283</b>
Agradecimientos .....	293

## Capítulo 1

---

### El encuentro que cambió mi vida

Recuerdo bien aquella llamada telefónica. Era un lunes por la mañana temprano cuando mi asistente personal, Anne, entró en mi despacho para decirme que tenía una llamada de un señor de Yorkshire, en el norte de Inglaterra. Al parecer, él había visto uno de mis proyectos web de *e-marketing* y tenía una propuesta que hacerme. Le pedí a Anne que averiguara más sobre él antes de aceptar esa llamada. Al parecer, este caballero, de nombre Roy Didlock, había estado trabajando en el desarrollo de un software de *trading* llamado Wyckoff Volume Spread Analysis. Su inventor, un tal Tom Williams, era un *trader* sindicado ya retirado que buscaba una empresa de marketing con la que asociarse para hacer llegar su software a un público de clientes mucho más amplio.

En aquel momento, yo no sabía nada sobre *trading* o inversión, pero tenía curiosidad, así que acepté la llamada. Al otro extremo de la línea me encontré con una voz profunda pero agradable, con un marcado acento de Yorkshire. Roy comenzó a explicarme cómo Tom había puesto en marcha la compañía como *hobby*. Esto implicaba que no tenían presupuesto para marketing. También me contó que la compañía que Tom había fundado varios años antes para promover el programa, Genie Software

Ltd., estaba interesada en asociarse con una agencia de marketing o de publicidad. La propuesta era que la agencia se hiciera con una participación en los beneficios a cambio de sus servicios.

Al principio yo era escéptico, pero estaba un tanto intrigado por la propuesta de Roy, así que le pregunté por qué se había interesado en mi empresa. Roy me contestó que había buscado unas sesenta empresas a través de internet, y nosotros éramos una de aquellas compañías que tenían la cualificación adecuada para ajustarse a sus propósitos. Le pregunté entonces cuántas llamadas telefónicas y visitas había hecho, y qué tipo y nivel de respuesta había recibido. Nosotros éramos una de las últimas empresas de su lista. Había un tono abatido en su voz. Enseguida me di cuenta de que no contar con un presupuesto de marketing era un verdadero problema, y de que, probablemente, tampoco existía mucho interés por su software.

Sin embargo, en ese momento, una pequeña voz en mi cabeza me instó a invitarle a una cita en mi oficina para averiguar más. En esos días, mi oficina estaba situada en Beckenham, en el condado de Kent, que está aproximadamente a 370 kilómetros de Yorkshire. Le pregunté a Roy si tenía un plan de negocio y si era posible para él venir desde su residencia en el norte del país hasta mi oficina en el sur para hablar sobre su propuesta. Me sorprendió un poco el evidente entusiasmo con el que respondió a mi sugerencia, y acordamos la reunión para la semana siguiente. Roy me comentó que vendría con Tom Williams, el inventor del programa, para que me explicara cómo funcionan realmente los mercados financieros. Yo estaba fascinado, por decirlo sin exagerar, así que los días siguientes pasaron muy lentamente mientras esperaba con impaciencia que llegara el día de la reunión.

Roy y Tom llegaron temprano, así que les invitamos a esperar en la sala de juntas. Yo tenía un día bastante complicado en la compañía, con varias reuniones para la exposición de diseños y negocios de comercio electrónico, así que pensé que podría conceder 45 minutos de mi caótico día a Roy y Tom para reunirnos, llevarme las ideas a casa y poder digerirlas luego con más tranquilidad. Pensé que con ese tiempo sería más que suficiente.

Al entrar en la sala de juntas, noté que ambos iban muy bien

vestidos. Roy me saludó primero y me estrechó la mano con entusiasmo. Me pareció que estaba un poco incómodo, pero continuó charlando y me contó que solía trabajar para la compañía Cap Gemini Ernst & Young, una de las empresas de consultoría de gestión, externalización (*outsourcing*) y servicios profesionales más grandes del mundo. Roy se volvió rápidamente para presentarme a Tom Williams. A primera vista, Tom era un veterano caballero que aparentaba tener unos setenta años de edad. Me impresionó su capacidad de atención y elocuencia.

Desde luego, ésta iba a ser una reunión interesante!

Roy me entregó su plan de negocios. Estaba bien elaborado y altamente organizado. Entonces, comenzó con su presentación. Como dije antes, yo, por aquel entonces, sabía muy poco sobre mercados financieros, y, desafortunadamente, tras quince minutos de exposición, dejé de tener la menor idea de lo que me estaba contando. Estaba a punto de dar por finalizada la reunión, ya que tenía un día muy ocupado, pero Tom no dejó que esto sucediera. Se había percatado de mi lenguaje corporal, y antes de que pronunciase palabra, levantó la mano cual distinguido caballero, y con brillo en los ojos y la mano en el aire, dijo: «¡Para, Roy!». Y añadió: «Gavin, volvamos al principio, y déjame explicarte cómo funcionan realmente los mercados financieros».

Sin vacilación, Tom comenzó con su explicación: «Todos los mercados financieros se mueven bajo la ley universal de la oferta y la demanda. Cuando le dices esto a cualquier inversor, asentirán con la cabeza y dirán que, bueno, que eso es obvio, y que les diga algo nuevo. Sin embargo, lo que no entienden es cómo extraer correctamente esta información de un gráfico de precios. He desarrollado, durante muchos años, un programa informático llamado Wyckoff Volume Spread Analysis, o Wyckoff VSA, que hace exactamente eso. Extrae la información de la oferta y la demanda en un gráfico para dar señales claras de cuándo los grandes jugadores, o lo que yo llamo “dinero inteligente”, están actuando de manera activa o están ausentes, de forma que el usuario pueda operar en armonía con sus movimientos».

Tom continuó: «¿Sabes, Gavin?, los mercados no se mueven por accidente. No son aleatorios como muchos operadores e in-

versores piensan. La realidad es que son manipulados deliberadamente para engañar a la masa desprevenida, o dicho en otras palabras, a los operadores desinformados. Si eres capaz de leer la oferta y la demanda a través del análisis del volumen, tendrás una clara ventaja sobre toda esa masa desinformada, y estarás en mejor disposición que todos ellos para posicionarte en el mercado en armonía con lo que realmente está sucediendo».

«¿Que los mercados están manipulados?» Me quedé sin aliento. «Vamos, Tom», dije ingenuamente. Y añadí: «En Inglaterra existen organismos reguladores que impiden todo eso. ¡Tengo amigos que trabajan en la City y se reirían de ti si les contaras esto!».

Tom me miró fijamente y me dijo: «Si no me crees, déjame que te lo muestre en los gráficos. Tus ojos se abrirán a un sinfín de oportunidades si llegas a ser capaz de interpretar la acción de estos manipuladores».

Estaba hechizado. Este hombre sabía algo que yo no sabía. Así que, antes de dejarle continuar, le hice la siguiente pregunta: «¿Y cómo sabes todo esto?». (Había una razón por la que pudo jubilarse a los cuarenta años de edad siendo un hombre muy rico, pero la descubriría más tarde.)

«Bueno, Gavin, a finales de la década de 1950 yo decidí que quería ganar dinero. Dinero de verdad. Tenía veintitantos años y acababa de vender mi negocio, una cafetería, la popular Whisky Go-Go, en la ciudad de Brighton. Estaba titulado en enfermería, y pensé que podría ir a Beverly Hills, en California, ya que allí es donde estaba el dinero. Y eso es lo que hice.

»Cuando llegué a Estados Unidos tuve la fortuna de poder registrarme rápidamente en California como RN (*register nurse*, o enfermero colegiado), y me uní a una agencia en Beverly Hills. Una de mis primeras asignaciones fue trabajar para la familia de un magnate del petróleo, un hombre muy rico y miembro de un sindicato de operadores financieros. La familia estaba profundamente preocupada por este individuo (a quien me referiré como “George”) por su adicción a las drogas. La familia consideraba que necesitaba asistencia de un enfermero a tiempo completo para hacerle un seguimiento de su comportamiento. Fui entrevistado para el puesto y elegido poco tiempo después.

»George era el jefe de un grupo de operadores sindicados de élite en Estados Unidos. Por entonces, ellos operaban fundamentalmente con su propio dinero y con algo de capital de terceros. Tenían éxito, pero rehuían la publicidad. Ésa era su forma de ser, y probablemente por eso muy poca gente sabía de su existencia.

»Su estrategia básica se centraba en acciones de compañías cotizadas y en eliminar lo que ellos llamaban la “oferta flotante”. El proceso podía durar meses, a veces años, pero, en un momento dado, el sindicato acababa teniendo el control mayoritario de esa acción. Esta fase de compra es conocida como *fase de acumulación*.

»Cuando las condiciones generales del mercado resultan favorables, el sindicato puede hacer subir el precio de la acción, lo cual es sorprendentemente fácil de hacer cuando previamente han eliminado toda la oferta flotante, o lo que es lo mismo, toda resistencia al repunte (alza rápida, o *rally* alcista). Significa que todos los vendedores han desaparecido. Quedan tan pocas órdenes de venta que el precio no puede hacer otra cosa que empezar a subir. En algún momento del futuro, se alcanzará un punto en el que el sindicato aprovechará los altos precios que se alcanzaron durante el *rally* alcista y empezarán a recoger beneficios. Esto comienzan a hacerlo vendiendo sus acciones a los *traders* e inversores desinformados, a menudo también llamados “la masa”. Esto se llama *fase de distribución*. A esas alturas, el sindicato y sus miembros ya gozan de unos hermosos beneficios que quieren empezar a consolidar.»

Le pregunté a Tom cómo el sindicato podía provocar que «la masa» comprara a precios mucho más elevados de los que ellos habían pagado previamente. Tom me regaló una gran sonrisa que guardo como recuerdo indeleble de la revelación que, en ese momento, iba a compartir conmigo.

Tom dijo: «Bueno, Gavin..., puedo recordar muy bien una acción norteamericana que, si no me equivoco, aún cotiza a día de hoy. En aquel tiempo se llamaba Teledyne Technologies (TDY). Nuestro sindicato había estado acumulando intensamente acciones de esta compañía, y ya empezaba a ser el momento de recoger beneficios. Para lograr este propósito, había que utilizar

algunos trucos legales. Por ejemplo, podíamos centrarnos en la asamblea general de accionistas y realizar algunos comentarios de sesgo alcista que, con seguridad, serían trasladados a los medios de comunicación al día siguiente. Teníamos que crear tantas noticias positivas como fuera posible con el fin de mantener a la multitud excitada. Que fuesen verdad o no era algo irrelevante para nosotros, siempre y cuando provocaran que la gente estuviera comprando nuestras acciones a precios más altos de los que pagamos nosotros en el sindicato.

»Se trata de un negocio muy rentable, y es una de las razones básicas por las que se producen los movimientos alcistas y bajistas en los mercados. A grandes rasgos, es así como funciona la oferta y la demanda. Irónicamente, los gestores de la mayoría de las empresas raramente tienen la más mínima idea de por qué sus acciones se mueven para arriba y para abajo. La mayoría de ellos se encogerán de hombros si les preguntamos que por qué sus acciones acaban de caer un 10 por ciento. No tendrán la menor idea, especialmente si la compañía presenta mejores números con respecto al ejercicio anterior. Desde su prisma, no habrá ninguna razón lógica que explique estos movimientos. Sin embargo, los sindicatos sí que lo saben, ¡son ellos los que han estado activamente involucrados operando a largo y a corto con sus acciones!».

Cuanto más explicaba Tom los mecanismos de cómo los mercados financieros operaban, más absorto me quedaba. Los 45 minutos pasaron fácilmente a convertirse en una hora y tres cuartos, cuando se nos presentó la hora del almuerzo. Di instrucciones a mi asistente personal para que cancelara todas las reuniones de la tarde porque tenía el sentimiento de que esto podría convertirse, potencialmente, en algo muy grande. Y ahora, mientras escribo sobre este importante acontecimiento nueve años más tarde, en 2011, ¡qué acertado estaba!

El viaje de TradeGuider había comenzado. Mirando hacia atrás, aunque en su momento no pude darme cuenta apenas, Tom estaba pensando en mí como su protegido. Él me iba a enseñar todo lo que él sabía, y me enseñaría a leer los gráficos tal y como él lo hacía.

Tom fue a Beverly Hills a buscar fortuna cuando se encontró con George, se ganó su respeto y confianza y llegó a convertirse en miembro estable del sindicato de *traders* que entendía y jugaba al juego como sólo los *insiders*<sup>6</sup> saben hacerlo. No pasó mucho tiempo hasta que le encargaron dibujar los gráficos de los precios para que los sindicatos pudiesen confeccionar mejor sus ataques especulativos. Desde el primer instante, los gráficos que Tom elaboraba a mano eran auténticas obras de arte. Fue mejorando su técnica de forma natural a medida que dibujaba y detallaba los gráficos de precios.

Cuanto más se involucraba Tom en los gráficos de las acciones que elegían en el sindicato, más inquisitivo se volvía para conocer qué estaba ocurriendo con los movimientos del precio, su cierre y el volumen. Constantemente solicitaba información a los miembros del sindicato, pero ellos andaban demasiado ocupados haciendo dinero. Hasta que, finalmente, le enviaron a hacer un curso de análisis de gráficos de Wyckoff en Park Ridge, en Illinois, justo a las afueras de Chicago. Fue allí donde terminó de entender lo que realmente sucedía. Llegó a comprender que todas las claves se podían encontrar en los gráficos siempre y cuando uno supiese cómo leerlos de la manera correcta.

Tom pasó doce felices y prósperos años con el sindicato en Beverly Hills, y viajó a lo largo de todo Estados Unidos trabajando y conociendo a mucha gente interesante. A la edad de cuarenta años, Tom había hecho suficiente dinero como para vivir el resto de su vida confortablemente, y decidió volver a Inglaterra. Durante esa década de su cuarentena, invirtió en un fondo de pensiones y pudo continuar con su pasión por la enfermería para ayudar a la gente. Continuó operando, pero le consumía tener todo el conocimiento adquirido con el sindicato y sus *traders* allá en Estados Unidos y no poder compartirlo. Era, además, la época en la que los ordenadores empezaban a ser de más fácil acceso para el público en general.

6. El término *insider* se refiere al inversor que, por su posición de privilegio dentro de una compañía, puede tener información privilegiada, no pública, y hacer un uso ilegítimo de esa información. (*N. de los t.*)

Tom tuvo una brillante idea, la cual lo tuvo ocupado, con su desarrollo y mejora, el resto de su vida. Quería informatizar el método Wyckoff, así como el conocimiento que él había adquirido a base de estudio, para producir señales automáticas de *trading* que no tuvieran que depender de la intervención humana.

Tom inició en Torquay, en el condado de Devon (suroeste de Inglaterra), la búsqueda de un programador lo suficientemente formado como para interpretar sus instrucciones específicas. El ordenador debería identificar patrones de compra y venta usando el análisis del rango y volumen. Este método de análisis de mercado no usaba las antiguas fórmulas del precio, que nunca parecen funcionar.

Tom sólo estaba interesado en:

- El volumen (es decir, la actividad).
- El rango (es decir, el rango de la barra de precio).
- El cierre (el punto donde cierra el precio de la barra actual).

El cierre de la barra de precio es el punto más importante de estos tres factores.

El precio puede cerrar en los mínimos, en la parte media, o en los máximos de la barra, y en todos esos casos es extremadamente significativo para el análisis.

Por fortuna, Tom tropezó con un anuncio de prensa de una empresa de servicios informáticos situada al lado de donde él vivía. No perdió el tiempo, y organizó una entrevista lo antes posible. Tom todavía dudaba de las posibilidades de informatizar sus ideas, independientemente de los eficaces patrones de *trading* que esta metodología producía. Pero llegó a convencer al programador Robert Harwood de que debían al menos intentarlo y ver qué podría surgir.

En pocas semanas, los diez primeros indicadores fueron programados, y, para su sorpresa, ¡funcionaban! Los indicadores daban señales claras de los desequilibrios entre oferta y demanda a medida que surgían. Con el paso de las semanas, nuevos indicadores fueron surgiendo y refinándose cada vez más.

A medida que el software mejoraba, hasta el punto de con-

vertirse en un programa útil, entre los amigos operadores de Tom se empezó a correr el rumor de su asombrosa exactitud. Así que Tom empezó a comercializarlo mediante el pago de una pequeña cuota a sus amigos y colegas más cercanos. De esas tempranas semillas surgió la primera versión del Wyckoff VSA, de Genie Software Ltd. Y su última reencarnación, conocida como el software TradeGuider Real Time and End-of-Day (EOD).

El trabajo de Tom era claramente innovador y encajaba con las excelentes ideas, de principios del siglo xx, del pionero *trader* Richard Demille Wyckoff. Entre sus contribuciones, Wyckoff había descubierto que la lectura de la cinta<sup>7</sup> era la clave para llegar a ser un *trader* exitoso. Así que decidí que ésta era una oportunidad que no podía dejar escapar. Tom abandonó la reunión taciturno. Me miró y dijo: «Gavin, recuerda siempre que el mercado tiene que dejar siempre más perdedores que vencedores. Esto es inevitable. Nunca he oído la verdad sobre los mercados a través de los medios de comunicación».

Expondré un ejemplo de Tom sobre esto: los ataques al World Trade Center de Nueva York el 11 de septiembre de 2001. Si recuerdan, los mercados estuvieron cerrados durante una semana. Durante toda esa semana, las noticias fueron horribles, especialmente las que se referían al futuro desarrollo de los mercados financieros. Una vez que abrieron, la verdad es que, en un primer momento, las acciones cayeron a plomo y muchos medios siguieron pronosticando un mercado bajista. Las caras siniestras de los periodistas te miraban desde las pantallas de televisión relatóndote cómo miles de millones de dólares se esfumarían de los mercados y cómo el colapso sería inevitable. En apariencia, estas noticias eran en parte ciertas, pero el público en general no fue informado de toda la verdad. Es muy posible que las autorregu-

7. En aquellos años, las cotizaciones y el volumen de negociación de cada activo se imprimía en aparatos llamados «*ticker tape*», y les servían a los inversores para seguir la evolución de las acciones y tomar sus decisiones de inversión. De ahí lo de hablar de «lectura de la cinta» (*tape reading*). También, en esa misma época, inversores como Richard Wyckoff empezaron a trasladar esa información de la cinta a gráficos a mano donde recogían la evolución del precio y el volumen de una forma mucho más visual. (*N. de los t.*)

ladas bolsas de valores únicamente tuvieran interés en conseguir que todos sus operadores estuvieran comprando ciegamente, presas del pánico, a los vendedores, porque el mercado estaba a precio de ganga. Un artículo periodístico más veraz debería haber dicho lo siguiente:

Buenas tardes, señoras y señores, como ya saben, los mercados han reabierto hoy y los precios han caído rápidamente mientras el presidente Bush y el primer ministro británico Blair han advertido de nuevos ataques. Esto está teniendo un impacto negativo en los precios de las acciones, incluso cuando el 10 de septiembre las compañías presentaban el mismo perfil que el 12 del mismo mes, por lo tanto, el pánico de los vendedores parece ser en cierto modo irracional.

La buena noticia es que, sin embargo, hemos estado en contacto con los *insiders* y los especialistas de mercado de diferentes bolsas de valores y nos han contado que sus *traders* están muy ocupados comprando todo lo que está siendo vendido por la masa presa del pánico. Verán en una semana o dos que este mercado no es bajista en absoluto, sino alcista, y crecerá rápidamente mientras las acciones y otros instrumentos pasan de las manos débiles a las fuertes.

Esto se verá claramente reflejado en el volumen masivo en mínimos de mercado. Observen que las barras de precio han cerrado en la parte media, no en la parte baja, esto indica que las compras están teniendo lugar, y aún más, contrariamente a lo que dicen las noticias, los precios subirán, no bajarán.

Tras este ejemplo, Tom dijo: «Gavin, éste es un movimiento continuo con varios grados de intensidad. El mercado nunca miente si lo sabes leer correctamente, y es esto lo que te voy a demostrar».

Después de ese día, me puse en contacto con mi socio, Richard Bednall, y le conté esta gran oportunidad. Después de hacer algunas gestiones y de hablar con varios *traders* de la City que conocía, quedamos convencidos de que ésta era la mejor iniciativa posible para ayudar a los *traders* minoristas e inversores a elevar su nivel en el campo de juego, dándoles una oportunidad de hacer dinero en armonía con los «manipuladores».

Y entonces Tom me enseñó lo que sabía, y cambió mi vida. Empecé a ver cosas que jamás había visto antes. Empecé a leer los gráficos como los músicos leen las partituras. Me sentía iluminado y con la mente abierta, viendo las cosas como realmente eran, y no como nos informan en los medios de comunicación mayoritarios. Le prometí a Tom que le ayudaría a continuar con su propósito de enseñar a encontrar la verdad a los operadores que aún no habían visto la luz, y ayudarles así a ser más rentables en los mercados.

Después de todo lo dicho, espero que disfrutes de este libro. Deseo también que lo leas más de una vez para abarcar todo el conocimiento impartido en él.