

Precio & Volumen no es un sistema, como el aceite.

Por *Enrique Díaz Valdecantos*

Que Precio & Volumen **no es un sistema** es una lucha que tengo perdida de antemano. Una vez un entendido en aceites me dijo que como mejor se conserva el aceite es en **garrafas opacas**, para que no le diese la luz y no se oxidase el producto. Entonces me preguntó qué por qué yo creía que los aceites se comerciaban siempre en garrafas transparentes si esa no era la mejor forma para conservarlos. “Pues muy sencillo” - me dijo - “la gente quiere ver el color oro del aceite. Si tu les vendes aceite en una garrafa opaca, sencillamente nadie te lo comprará”. Y esto es lo que pasa con Precio & Volumen, y por extensión al resto del trading: **la gente quiere comprar el aceite en garrafas transparentes aunque eso no sea lo mejor.**



Siempre he dicho que si hubiésemos decidido callarnos todo lo referente a Wyckoff, y nos hubiésemos inventado una nomenclatura llamativa para unos supuestos *setups* y lo hubiésemos vendido empaquetado a los novatos, **ya habríamos salido más de una vez en televisión y nos habríamos hecho de oro con la formación.** Eso sería como vender el aceite en garrafas transparentes, que es lo que la gente quiere. Pero no, optamos por ofrecer el aceite en garrafas opacas aunque eso venda poco pero lo hicimos porque es lo mejor.

Y realmente, si hubiésemos querido hubiese sido muy sencillo hacerlo, porque seamos sinceros, cuando alguien muy novato se acerca a un área que no domina, **cualquier cosa que le cuentes que se la cree seguro.** Recuerdo en un curso al que asistí hace muchos años el trader/profesor se puso “largo” en una supuesta corrección, con tan mala suerte de que el mercado se fue en su contra. En ese momento, en vez de admitir su error y asumir el stop, no tuvo mejor idea que **empezar a promediar a la baja** acumulando hasta 15 contratos del futuro del miniSP (estaba en simulado) en un intento desesperado por tratar de recuperar las pérdidas. Llegó a estar perdiendo más de diez mil euros ficticios hasta que, en un momento dado, el precio se le giró a su favor y consiguió salirse a no perder.

Para alguien con cierta experiencia se habrá dado cuenta que esa gestión de la operación denota varios cosas problemas: el primero, que su **entrada había sido equivocada.** El segundo,

que esta persona tenía un **ego tan profundo** que no podía soportar que sus alumnos le viesen palmar y que el mercado le dijese que se había equivocado. Tercero, que no tenía ningún **criterio mínimo de gestión monetaria.** Y cuarto, y esto es lo más gracioso, que estaba **tan acojonado y tan muerto de miedo** que cerró la operación en el primer instante que el mercado le dio la más mínima oportunidad.

¿Lo curioso del caso? que nadie de sus alumnos se dio cuenta de lo que había sucedido y le siguieron admirando como si el mismísimo Jesse Livermore se hubiese re-encarnado en él.

La moraleja de la anécdota es que la gente sigue queriendo comprar “sistemas” y soluciones sencillas a temas complejos. No quieren escuchar que primero tienen que entender muy bien el mercado y pasar años y años haciendo trading y practicando. O le dices exactamente cuándo tienen que entrar y cuándo tienen que salir o se irán a otro que se lo diga.

A mi, como “empresario” de una academia de formación, lógicamente me interesa tener cuantos más alumnos mejor. Esto es un negocio con aspiración de rentabilidad, pero sinceramente, no nos interesan las personas muy novatas, aunque pueda ser el segmento más lucrativo. Siempre he defendido que nuestra formación está dirigida principalmente a gente que quiere el aceite en

garrafas opacas, y estos suelen ser los que más experiencia tienen, precisamente porque ya compraron en su día el aceite en garrafas transparentes y ya han aprendido la lección. Lo que me molesta es llevar tantos años lanzando este mismo mensaje y ver como otros quieren empaquetar Precio & Volumen como si de un sistema se tratase. Así que Ppr favor, dos mensajes con todo esto: si alguien quiere vender aceite en garrafas transparentes por favor, no le ponga la etiqueta de Precio y volumen, porque luego nos meten a todos en el mismo saco. Y segundo, ya lo sabe, **la próxima vez que le quieran vender el aceite en garrafas de cristal, desconfíe. Lucirá bonito y apetecible, pero no será lo mejor.**