

Invirtiendo con simpatía, con José Livermore.

Trade Like

Jesse Livermore

Escrito Por

Richard Smitten.

Traducido de Ingles al Español.



Wiley Trading

TRADE LIKE JESSE LIVERMORE

A faint, blue-tinted portrait of Jesse Livermore, a prominent figure in the history of stock trading, is visible in the lower right portion of the cover. He is shown from the chest up, wearing a suit and tie, with a serious expression.

RICHARD SMITTEN

www.WileyFinance.com.

Wiley Fundado en 1807, Juan Wiley y los hijos es la más vieja compañía que publica libros, en los Estados Unidos. Con las oficinas en Norteamérica, Europa, Australia y Asia, Wiley global está confiado a la impresión, y se ha convertido a la comercialización, y a los productos electrónicos, y a los servicios profesionales de nuestros clientes, y inversores conocimiento, y el entender personales. La serie que negocia de Wiley ofrece los libros por los inversores o comerciantes que han sobrevivido al mercado que cambia siempre el temperamento, y tienden a prosperar en algunos sistemas a cerca de la reinención, otros consiguiendo nuevos fundamentos. Si un inversor o comerciante es principiante, o profesional, en alguna parte estos libros le proporcionarán el consejo, y las estrategias necesitadas para prosperar hoy o bien en el futuro. Para una lista de títulos disponibles, visite por favor nuestro sitio Web en www.WileyFinance.com.

La inversión con Jesse Livermore explica el sistema que negocia completo de Livermore, desarrollado por José Livermore sobre su carrera legendaria de 45 años que negocio en la bolsa. Este libro explora los aspectos técnicos del sistema que negocio de Livermore, incluyendo la sincronización, la gerencia de dinero, y una manera de alcanzar su control emocional. Se ocupa de los detalles y de los secretos del sistema en negociar común que causó el éxito asombroso, y desenfrenado de Livermore en Wall Street. La información en este libro viene como resultado sobre dos años de investigación profunda y de muchas entrevistas personales con los herederos restantes de Livermore. En 2001, escribí la única biografía completa de José Livermore: El comerciante común más grande del Mundo de José Livermore publicado por Juan Wiley y hijos, inc.. Esto es una memoria muy personal sobre el comerciante más famoso, y cubre cada aspecto de su vida a partir del tiempo que él funcionó lejos del hogar en 1891 hasta 1940. Para este libro me entreviste con Paul Livermore, el hijo de Jesse Livermore, y dijo que nunca había hablado a cualquier persona sobre su padre. Paul proporcionó informaciones sobre los métodos de su padre en negociar, y que nunca habían sido divulgados. Paul tenía 77 años en ese entonces y murió poco después de estas entrevistas.

También me entrevisté con Patricia Livermore, nuera de Livermore, casada con Jesse Livermore Jr. Ella proporcionó no solamente varias anécdotas personales, pero también una cierta información sobre cómo Livermore se preparó para su día de negociar y cómo él preparó su mente para negociar en las posiciones masivas que él tomó a menudo. Livermore perdió varias fortunas pero hizo cuatro fortunas separadas, y cogió el desplome o crack de 1907 en el lado corto, él hizo sobre \$3 millones de un solo día. En el desplome o crack del mercado de 1929, él hizo sobre \$100 millones. Livermore no era un fundamentalista de balances en sus inversiones o negociando, él era un inversor o comerciante técnico de gráficos verdadero. Él creyó en la inversión o negociar con el análisis técnico de los gráficos en los patrones o figuras que se repetían si cesar, y decía que los patrones o figuras no son nada más que la reflexión gráfica del comportamiento emocional humano, tal como la avaricia, el miedo, ignorancia, y esperanza. Livermore sabía reconocer estos patrones que se repetían, hizo varias fortunas como resultado de este conocimiento. Él dijo "Wall Street nunca cambia," "porque los seres humanos nunca cambian." Con la observación del negociar y del mercado, José Livermore encontró que las acciones y las bolsas se mueven en Ciclos dentro de una serie de patrones repetidores que se repiten. Él entonces desarrolló un

sistema de herramientas únicas, usando las fórmulas y las ecuaciones matemáticas que permitieron que él identificara y que interpretara el movimiento en la acción con confiabilidad sobrenatural. Su expediente que negociaba asombroso sobre los 45 años de su carrera le hizo uno de los comerciantes más famosos siempre al trabajo en Wall Street. Muchos comerciantes profesionales todavía lo admiran como el comerciante más grande que vivió siempre. Livermore trabajó en secreto total en un ático altamente seguro en la quinta avenida 780, el edificio de New York City de Heckscher. Él escribió una vez, "de octubre el 5 de 1923, para practicar mis nuevas técnicas y las teorías, moví mis oficinas a la quinta avenida. Diseñé las oficinas muy cuidadosamente. Deseé estar ausente de la atmósfera de Wall Street, fuera en la distancia de cualquier situación extrema. También deseé ganar más en secreto en mis operaciones y más seguridad, de modo que nadie pudiera saber mis comercios.

Utilicé a veces sobre cincuenta corredores para mantener mis inversiones o comercios secretos." Era aquí en estas oficinas que Livermore aplicó sus habilidades interpretativas con las herramientas técnicas de gráficos disponibles a él en ese entonces: subía a los muchachos que registran el movimiento del mercado en una pizarra; las líneas telefónicas conectaron directamente con los intercambios en Nueva York, Chicago, Londres, y París; y el número de entradas las grababa, y pronosticaba el futuro de las cotizaciones más actuales de las acciones y de las materias primas. Él probó su sistema que negociaba repetidamente una y otra vez, aprovechándose de los movimientos exactos del precio predichos por su sistema que negociaba. Bajo el seudónimo Larry Livingston, Jesse Livermore estaba el protagonista verdadero en otro libro: Reminiscencias de un operador común, publicadas en 1923 (también publicado actualmente por Juan Wiley y hijos). Ese libro explicó lo que él hizo, como arrinconar los mercados comerciales enteros tales como algodón y café, y hacer \$3 millones de un solo día que iba en el desplome de 1907, pero ese libro no explicó cómo él lo hizo. Este libro explica los métodos para negociar de Livermore, las técnicas, y los fórmulas técnicos. Revela el sistema que negocia de Jesse Livermore en detalles completos. Todos estos métodos que negocian se pueden aplicar a las técnicas que se negocian hoy día, usando los ordenadores personales y el Internet. El libro explica un número de aspectos de los sistemas que negocian los técnicos de Livermore, por ejemplo:

- Reconocimiento y beneficio de negociar con el Punto Giratorio.
- Puntos giratorios o de la continuación y cómo reconocerlos.
- Revocación de uno y tres días de la señal como identificarlos y beneficiarse.
- El Negociar en tándem con dos acciones, la acción y la acción de la hermana.
- Acción del grupo de la industria y cómo debe ser analizado y ser entendido antes de negociar.
- Techo y fondo que técnicas para negociar.
- La importancia de la actividad del volumen en negociar una acción.
- La acción que explota a los nuevos altos, y eso qué puede significar para un comerciante.
- Rupturas o desgloses de una base de consolidación.
- El negociar solamente en las acciones principales de cada grupo.
- La dimensión del tiempo, un elemento importante para negociar en el sistema de Livermore.
- El sistema de la Gerencia del Dinero completo de Livermore.

El sistema que negocia de Livermore se puede aplicar a cualquier marco del tiempo que negocia a partir de 10 segundos a 10 años, y puede ser utilizado por el inversor a largo plazo así como el comerciante del día a día. Como un atleta se preparaba para una competencia, Livermore consideraba muy importante prepararse psicológicamente y físicamente para un día de negociar. Estas técnicas que se divulgan en este libro. [NOTA: Como resultado de su investigación Jesse Livermore, la empresa actualmente está haciendo un programa completamente automatizado del software que permita que el comerciante negocie como Jesse Livermore. Este programa del software es el activo principal de una compañía que fue tomada por el público, y ha comenzado a negociar en el tablón de anuncios del Nasdaq de abril el 1 de 2003, bajo soluciones del símbolo SMKT-bolsa. Este programa altamente técnico del software ha conducido a un estudio más profundo y uniforme de los métodos que negociaban, y de las fórmulas de Livermore. Mucho de este material técnico detallado se incluye en este libro.

José Livermore, los Sistemas que Negociaba están en la Estructura de este Libro.

El sistema de Livermore tiene tres títulos principales: Sincronización, gerencia del dinero, y control emocional.

Sincronización: Cuando Tirar del Disparador.

El capítulo 4 explora las herramientas técnicas Livermore usadas para determinar cuando tirar del disparador, e iniciar realmente la inversión, des inversión, o comercio. Esto incluye estudios gráficos usando gráficos, las tablas, y los ejemplos de Puntos Giratorios, así como, cómo reconocer los Puntos Giratorios, y de la continuación, y patrones comunes de tres días uno y de la revocación. La importancia de las rupturas o desgloses se explican en grandes cantidades. La acción que explota a los nuevos altos también se demuestra, y se explora detalladamente. Todos estos factores son necesarios entenderles completamente, en el sistema que invierte o negocia de Livermore.

El Sistema De Gerencia Del Dinero De Livermore.

Esto es un sistema usado por Livermore que explica al inversor o comerciante "cuándo llevar a cabo para sostener o vender una inversión, y cuándo doblar o comprar más acciones de ese valor." Las cinco reglas de la gerencia del dinero de Livermore se explican en detalle completo en el capítulo 5.

Regla 1-Use un sistema único de prueba o sonda.

Regla 2-Nunca jamás perder más del 10% en cualquier inversión o comercio.

Regla 3-Siempre tener una reserva o subsistencia de dinero en efectivo.

Regla 4-No venda sólo porque usted tiene una ganancia; usted necesita una razón para comprar, y una razón para vender.

Regla 5-Después que experimentes una ganancia inesperada pon la mitad del beneficio en el banco.

Control Emocional.

El capítulo 6 discute cómo guardar sus emociones bajo control, y seguir el sistema que negocia de Livermore. Livermore creyó en el control emocional, y quizás sea la cosa más difícil para que un comerciante se domine de cara al éxito. A menudo, un

comerciante acertado tiene las batallas más grandes dentro de sí mismo, después de sus propias reglas. Las reglas de Livermore para el control emocional se explican detalladamente en este libro. Un resumen rápido sigue:

- Aprenda de sus errores: Guarde las notas y analice cada inversión o comercio.
- Preparación: Livermore tenía un régimen diario, casi un ritual para negociar.
- Cerebro de los medios: Sea sospechoso de las noticias que se leen entre las líneas.
- Deje el paseo de los ganadores: No descargue un comercio que gana.
- Siga sus propias reglas.
- Guárdese de los extremos comunes: Nunca tome los extremos comunes bajo cualquier circunstancia.
- Su Arreglo Especial De la Oficina: Guarde las reglas terminantemente de la oficina tales como no hablar ninguno después del toque de campana de la apertura.
- Corte las emociones de las pérdidas de control: Un INVERSOR o COMERCIANTE DEBE APRENDER Y PRACTICAR CONTROL EMOCIONAL.

Y finalmente concluir quizás con Livermore en su más importante observación, que el control emocional sea el desafío más importante de cada inversor o comerciante, y sea a menudo el elemento más importante para invertir o negociar acertado o con éxito. Él fue entonces a hacer cursos a la universidad en psicología, el intento entender mejor la mente del hombre. Él consideraba el control emocional culpable, de su defecto para negociar, muy importante. Él dijo a sus hijos, "perdí el dinero solamente cuando no seguí mis propias reglas."

El libro explica la importancia de la disciplina, después de las reglas para negociar. Él entiendo de cómo Livermore negociaba, y cómo el lector puede hacerlo para su bien.

Cada capítulo de este libro trata de una o más de las teorías, los métodos, y de las técnicas que negocia José Livermore. En algunos casos, se han puesto al día para aprovecharse de la tecnología avanzada que esta actualmente disponible a los inversores o comerciantes técnicos de gráficos de hoy. El libro incluye una gran cantidad de gráficos, y de tablas. Se diseña para el inversor o comerciante que desee hacerse inversor o comerciante importante, acertado y de éxito, en su tema.

Reconocimientos.

Íntimos, tengo gusto de agradecer a mi amigo y socio Dennis Kranyak por todo su trabajo duro en ayudarme a preparar este libro. Dennis construyó todos los gráficos del libro, y puso el índice la primera vez, todas las cotizaciones famosas de Livermore en el capítulo 9. Dennis ha estado conmigo en el viaje de José Livermore por más de cinco años mientras que estudiamos todos los métodos de Livermore, y las técnicas que negociaba, y fórmulas secretas. Él lo ha hecho siempre con diversión interesante, y estoy asombrado siempre por su mente fácil y brillante. Gracias, Dennis.

Capítulo 1

Encuentro con José Livermore.

José Livermore fue quizás el mejor inversor o comerciante que existió siempre. Durante su curso de la vida, él era una leyenda de Wall Street. Él era "un muchacho famoso," "el lobo de Wall Street," "la Osa Mayor de Wall Street." Cuando él estaba vivo, él era tan famoso como Warren Buffet lo es hoy, aunque tenían técnicas para negociar enteramente diferentes. Él era un hombre reservado, y dado a guardar sus propios consejos. Después de que el perdiera varias fortunas por escuchar las situaciones extremas y el consejo de hombres que él pensó fueran más elegantes que él era, él cerró sus oficinas cerca de Wall Street en 111 Broadway, y se movió hasta el edificio de Heckscher en la quinta avenida 780, e instaló unas habitaciones magnificas de oficinas.

En uno de sus muchos viajes a Europa, él había encontrado una casa de señorío en Inglaterra con una biblioteca artesonada enorme. Él compró la biblioteca, incluyendo los libros, el revestimiento de madera, y los muebles. Él la hizo desmontar en Inglaterra y ser reconstruida en Nueva York. La biblioteca era altamente segura, con un elevador afinado privado. Ocupó el piso entero del ático. Cuando los visitantes salieron del elevador, se encontraron delante de una puerta grande de metal que se abrió sobre una ante sala pequeña donde Harry Dache estaría esperando. Dache era alto, marinero mercantil anterior. Él era del cuerpo de guardia, chófer, confidente, y profesor particular de Livermore de idiomas, y de la vida a sus dos hijos. Una vez más allá de Harry, los visitantes entraron en una habitación de oficinas magnifica, incluyendo un sitio grande en el cual seis hombres trabajando en silencio delante de una pizarra, fijando los precios de los valores. Una vez que el mercado se abriera a nadie le fue permitido hablar. Livermore exigió el silencio para la concentración perfecta, así que de modo que él pudiera centrarse en el mercado, y el precio, la época, y las señales del volumen de la acción, que para él era interesante.

Con la cinta del teletipo chascando, los hombres de la pizarra que fijaban los precios, y las líneas telefónicas directas a los varios pisos de bolsa de acciones, la corriente constante de la información actual nunca cesaron después de la campana de la abertura. Livermore se consideraba un estudiante de bolsa toda su vida, y él la amó. Livermore fue llevado de julio el 26 de 1877, en Shrewsbury, Massachusetts. Sus padres eran granjeros de Nueva Inglaterra que intentaban rasguñar fuera de una vida de los campos del rockstrewn. Como juventud, la vida de Livermore era leve, y enfermo, que dio lugar a muchas horas de lectura, y de soledad. Él era un muchacho con una mente rápida. y una buena imaginación, así como una aptitud natural para los números. Mientras que, él decidía que sus sueños de la adolescencia, y las aventuras que él había leído alrededor no podría ser en el campo inflexible de Nueva Inglaterra. A la edad de catorce años su padre le saco de la escuela, y fue enviado al trabajo en el campo. Esto consolidó solamente su creencia que el éxito se reclinó al usar su cerebro, y no su cuerpo. Él pronto entró en una conspiración con su madre, que lo proveyó de 5\$, y él formuló un plan de escape.

Una tarde, él se escurrió simplemente del cortijo al camino principal a Boston, granizando, y montó en un carro a la ciudad. Por la casualidad, el carro paró delante de una oficina de corretaje de bolsa Paine Webber, y él vagó adentro. Era amor a primera vista para Livermore. Lo cautivaron en la oficina de corredores, la vida de la ciudad, la

aventura, la juventud desenfrenada, y la libertad. Paine Webber necesitaba a un muchacho para la pizarra para fijar los precios de los valores para los clientes, y él no dejó pasar la oportunidad. A horas de salir de la granja, él tenía un trabajo, y con sus fondos pobres él alquiló una habitación, y se hizo un hombre antes de que él tuviera quince años. Su cerebro matemático fijado para trabajar inmediatamente con las cotizaciones y que fueran gritadas hacia fuera por los clientes, y de la cinta del teletipo a fuera de una corriente sin fin. Pronto, Livermore desafiaría a la muchedumbre a gritar sobre las cotizaciones más rápidamente. Con su cerebro en engranaje alto y su concentración se enfocó, él podría escribir los números abajo en el tablero más rápidamente que la muchedumbre podría gritarlos. Él se sentía vivo con el desafío. Pero Livermore no era de números justos de la escritura aunque él estaba en armonía con ellos.

Y pronto él comenzó a ver los patrones, y figuras en los gráficos que se repetían y las tendencias que completaban un ciclo. Él guardó un cuaderno con apuntes, y durante sus descansos él copiaría abajo de estos números para ver si él podría reconocer los patrones. Él era también sensible a la muchedumbre. Mientras que los números cambiaron y mientras que la acción se movió hacia arriba y hacia abajo, hizo también el humor de la muchedumbre. Vieron un volumen común aumentar, y el nivel de entusiasmo aumentó. Él podía sentir casi sus latidos del corazón que se aceleraban. Él vio sus ojos encenderse para arriba mientras que su negociar aumentó. Esto no le llevó mucho tiempo el aprenderlo, mientras que vieron oportunidades de hacer dinero sus personalidades cambiantes. Era todo repentino y había un entusiasmo en el aire, pues el precio subió. Pero este entusiasmo murió cuando el precio común rodó y cayó, a menudo la muchedumbre llegó a ser reservada, triste a menudo, y a veces desanimado.

Livermore podía definir eventual estas emociones como avaricia, y el miedo, las dos emociones dominantes, que él entendía, y que conducían la acción del mercado. Él notó cómo los comerciantes hablaron todo entre sí mismos, su animación y confianza, tranquilizándose; él también notó cómo eran a menudo incorrectos. Un día, el administrador de oficinas le dijo algo que él debiera luchar para su vida. ¿"hey, el cabrito, ve cómo estos individuos todos hablan entre sí mismos, calculando la materia de alrededor porque sucede esto y porque sucede eso? ¿Usted ve cómo son a menudo incorrectos? Bien, le diré algo que podría ayudarle: No es lo que dicen estos individuos el uno al otro.

Él solamente piensa en lo qué la cinta y teletipo de precios captan o dicen las cuentas!" Al principio, Livermore no lo consiguió. Pero entonces un día la luz entró en su cerebro: "no se refirió a porqué están sucediendo las cosas, sólo observo qué se está sucediendo. Las razones que se revelan a usted, por aquel entonces él era demasiado atrasado para hacer dinero, y se mueve encima!" Livermore era un cabrito apuesto, tolerante, con una sonrisa rápida, y una conducta tranquila. Su inteligencia afilada, y curiosidad natural eran obvias a los que le conocían. Él encontró siempre maneras de conseguir lo que él deseaba, él era un patrón o jefe de la vida para él. Livermore pronto se sentía que él recibía más que una educación de la universidad, una educación de la especialidad en negociar en la bolsa. Él hizo una serie de observaciones en su diario que le ayudó más adelante a hacerse millonario. Pero el dinero nunca le motivó solamente. Algo, un deseo le motivó, la curiosidad, la excelencia de ser el mejor comerciante común que vivió siempre. Él sabía que vendría el dinero. El dinero era la recompensa. Livermore hizo dos observaciones en su edad joven:

1. La mayoría de inversores o comerciantes perdían el dinero sobre una base constante.
2. La mayoría de inversores o comerciantes no tenía ningún plan inteligente y constante para negociar en el mercado. En efecto jugaban, jugaban extremadamente, jugaban sobre el presentimiento, jugaban a los favoritos del momento, jugaban todos los valores que decían los analistas, los amigos, y los iniciados.

Es decir por lo que Livermore vio a otros hacer, a los inversionistas o comerciantes era simplemente una cosecha de vida o muerte al azar, en una acción muy peligrosa para todos. Igualito, justo, y verdadero como en el ambiente que se invierte hoy día.

Era entonces que él decidía pasar su vida a desarrollar sus métodos, su estrategia, y su sistema para las acciones. Él hizo esto en secreto, para su propio uso. Él era insaciable en su búsqueda para el conocimiento. Uno de los clientes en la casa de corretaje era un profesor que un día, le dio un libro con las leyes de la física, con el comentario, "quizá allí está algo, aquí usted puede aplicarse al mercado." El profesor había subrayado, "un cuerpo en movimiento tiende a permanecer en movimiento hasta que una fuerza lo pare, o lo cambie para otra dirección." Largo y duro pensando Livermore sobre esto, y convinieron que el ímpetu en la bolsa era un factor dominante, en el comportamiento de la acción en ambas direcciones, para arriba o para abajo. Él mantuvo su diario que negociaba secreto. Él era reservado y reservado por naturaleza, no sintiendo ningún deseo de compartir sus pensamientos con otros. Él fue así toda su vida. Él creyó que la charla ociosa era una pérdida de tiempo, y que todo lo que realmente contada era la acción. Y a él, la que era, era la bolsa, puro acción cada minuto era dinámico y verdad: puro a sí mismo y a sus propias reglas.

Un día su jefe le cogió haciendo apuntes en su diario secreto. ¿"hey, cabrito, usted que negocio estas fingiendo en apuestas? Pérdida inútil de tiempo, cabrito. Usted consiguió poner su dinero en la línea en este juego. Entonces usted verá que todo cambia para usted porque sus emociones asumen el control, no su intelecto. No pierda su tiempo con ese fingir en la materia." Livermore descubrió que su jefe estaba correcto. Al minuto que el dinero de su jefe va a la bolsa, toda cambia. Incluso su fisiología cambió. Su presión arterial aumentó, sudor aparencia en su frente, él podría sentirse que su corazón batir, aumente el comercio asomó, con el pensamiento más grande de su mente. Sí de hecho, su jefe estaba correcto, pero Livermore tuvo el gusto de ver las acometidas; hizo la sensación muy viva.

Cuando él tenía 15 años y seis meses, después de que él había comenzado en Paine Webber, él hizo su primer comercio. Uno de los otros muchachos vino a él, y le sugirió vamos a través de la calle a la tienda de cubo. Livermore acepto. Él tenía cierta confianza en los patrones de apuntes que se repetían que él había observado en sus diarios, y él había desarrollado algunos métodos que negociaban en su mente, y los había probado en el papel. Él decidía que era hora de hacer su primera inversión o comercio verdadero. Una tienda de cubo era un lugar en donde uno podría jugar en el mercado con el 10 por ciento de margen. Su atmósfera era más como una propuesta que apostaba la sala más que una oficina de corredor. El teletipo común arrojó fuera de los comercios mientras que sucedieron en el intercambio, y los precios fueron registrados en la pizarra. Las reglas eran simples: Ponga para arriba su 10 por ciento en efectivo, ponga una apuesta comprando una acción y reciba un recibo impreso para su compra. Entonces siéntese detrás y mire la acción. Tan pronto como usted perdiera el 10 por ciento del valor de la acción, la casa barre para adentro y toma su dinero. Inversamente,

si la acción va por encima usted podría cobrar adentro su boleto a su voluntad. La casa casi ganaba todo el tiempo. Era generalmente un lechón juego con los clientes que eran los lechones. Eran recogedores comunes simplemente malos. La tienda de cubo guardó el dinero. Nunca fue utilizado para comprar acciones. La compra real de la acción fue reservada por la tienda de cubo, como todavía lo hacen los apostadores. Junto, Livermore y su amigo sacaron juntos 10\$ para comprar acero. Comprobando los cálculos en sus diarios, Livermore vio una buena oportunidad, y pusieron su orden. Dentro de segundos, la rosa del acero, y ellos se cerraron fuera de su comercio con un beneficio de 3\$ en 10\$ que el juego. Livermore fue enganchado al juego. Él había hecho en segundos lo que generalmente le tomó una semana para ganar en su trabajo. Pronto, Livermore paró su trabajo y jugaba en las tiendas de cubo. En un año, él amontonó beneficios de sobre 1.000\$. Él volvió triunfante al cortijo de sus padres, y dio su parte posterior de la madre los 5\$ que ella le había dado y la dio 300\$ más, como beneficio. La visita los demostró que eso a la edad de 16 años él se había hecho ya comerciante acertado de la bolsa. El padre se quedó confuso, y aceptó el dinero.

Livermore volvió a Boston y continuó su negociar. Como él lo hizo, él lo seguía registrando cuidadosamente todos sus comercios, y estudiándolos para los patrones de apuntes, e intentando mejorar sus métodos. Mientras paso el tiempo él se hizo tan acertado que le fue prohibida la entrada de cada tienda de cubo en América. Incapaz de jugar en las tiendas de cubo, Livermore viajó a New York City con 20 años de edad, él llegó a Nueva York con 2500\$ en su bolsillo. Su ganancia había sido tan alta como 10.000\$, pero él había sufrido revocaciones o pérdidas como cada uno. Su filosofía, de toda su vida, era simple: "aprenda de sus errores, y los analice. El truco es no repetir sus errores, "que significaron a Livermore, tiene usted primero que entender que son sus errores, le fue mal con algún comercio, y no quería repetir el mismo error otra vez.

Livermore consideraba sus días que negociaba en las tiendas de cubo como su educación, sus días de la universidad, su aprendizaje. Él había establecido ya algunas reglas tempranas. ¿Pero podría él seguirlas? Las primeras dos reglas con que negociaba Livermore las había enumerado en sus diarios secretos: "Regla: básica, antes de tirar del disparador tener tantos factores en su favor como sea posible." Livermore sentía que el éxito fue alcanzado cuando todos los factores básicos estaban en su favor, y él concluyó que cuantos más factores que él podría pensar más acertado él sería. La regla siguiente era ésta: "ningún comerciante debe jugar o estar en el mercado todo el tiempo. Habrá muchas veces cuando usted debe estar fuera del mercado, sentándose en su dinero en efectivo, y esperar pacientemente para la inversión o comercio perfecto." Así pues, armado con \$2500 y su experiencia en las tiendas de cubo, Livermore se incorporó a la acción en Wall Street. Él favorecido por E. F. Hutton, y abrió una cuenta en su firma de corretaje. Él comenzó a negociar y quebró casi inmediatamente. Entonces él tuvo que calcular por qué perdió. Él fue a su amigo y consejero E. F. Hutton para la ayuda.

Extracto del comerciante común más grande del Mundo de José Livermore, de Richard Smitten (Juan Wiley y hijos, 2001). "El no puedo batir a Wall Street ahora. Voy de nuevo a las tiendas de cubo. Necesito una apuesta, después estaré aquí." Hutton dijo "usted puede batir las tiendas de cubo, pero usted no puede batir a Wall Street. Porque eso?" "primero callo, cuando compro o vendo una acción en una tienda de cubo yo hago la cinta; cuando la hago con su firma es historia antigua, para el momento en que mi orden entra al piso. Si lo compro en 105 y la orden consigue rellenarla en 107 o 108, he perdido el margen de la comodidad, y la mayoría de mi juego. En la tienda de cubo si

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

