

FRANCISCA SERRANO

MUEVE TUS AHORROS Y GÁÑATE UN SUELDO



LAS CLAVES PARA GANAR EN BOLSA CON POCO DINERO


ESPASA

FRANCISCA SERRANO

MUEVE TUS
AHORROS
Y GÁÑATE
UN SUELDO

Prólogo de Roberto Moro

La autora destinará los ingresos obtenidos por este libro íntegramente a obras benéficas

© Francisca Serrano Ruiz, 2014
© Espasa Libros, S. L. U., 2014
© del Prólogo: Roberto Moro, 2014

Diseño de cubierta: más!gráfica
Preimpresión: Safekat, S. L.

ISBN: 978-84-670-4129-3
Depósito legal: B. 5381-2014

Impreso en España – *Printed in Spain*
Impresión: Huertas, S. A.

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 este 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 (arts. 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 o por teléfono en el 91 702 1970 / 93 272 04 47

Espasa, en su deseo de mejorar sus publicaciones, agradecerá cualquier sugerencia que los lectores hagan al departamento editorial por correo electrónico: sugerencias@espasa.es

El papel utilizado para la impresión de este libro es cien por cien libre de cloro y está calificado como **papel ecológico**

Editorial Espasa Libros, S.L.U.
Avda. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona
www.espasa.com
www.planetadelibros.com

Índice

Prólogo , por Roberto Moro	15
¿Por qué este libro?	19
Episodio 1. La entrevista	21
INTRODUCCIÓN	24
Episodio 2. El viaje	31
Capítulo 1. PLAN B	33
Episodio 3. El encuentro	37
Capítulo 2. DINERO	40
Tres motivos por los que queremos ser ricos o tener dinero	41
¿Qué es la riqueza para mí? = independencia financiera	43
Capítulo 3. ¿CÓMO CONSTRUYO MI PLAN B? TRES NEGOCIOS QUE REQUIEREN POCO DINERO	44
Tener una idea u ofrecer un servicio y venderlo en internet	44
El <i>marketing</i> multinivel o MLM	47
El <i>trading</i> ... ¿pero qué es?	48
Episodio 4. Mi primer día de clase	51
Capítulo 4. EL NEGOCIO DEL <i>TRADING</i>	52
¿Qué se necesita para vivir del <i>trading</i> ? ¿Por dónde comienzo?	52

¿Qué son las posiciones cortas?	56
¿Qué es invertir a la baja?	56
Capítulo 5. NOCIONES SOBRE LA BOLSA Y LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN LOS QUE SE PUEDE HACER <i>TRADING</i>	57
¿En qué instrumentos financieros puedo hacer <i>trading</i> ?	57
Capítulo 6. ¿QUÉ SON LAS VELAS JAPONESAS?	79
¿Cómo se forman las velas japonesas?	79
¿Cuánto dura una vela?	79
¿Qué puede hacer el precio?	82
¿Qué son los retrocesos en el precio?	82
¿Qué información es la que nos interesa en una vela?	83
Los 10 mejores patrones de vela	83
Examen de velas	92
Soluciones	94
Capítulo 7. <i>PRICE ACTION</i> O ACCIÓN DEL PRECIO	95
Analizando el precio	97
Episodio 5. Segundo día de clase	111
Capítulo 8. EL SECRETO DEL ÉXITO	112
El cuadrante del flujo del dinero	113
Los 7 pasos de Robert Kiyosaki para alcanzar la inde- pendencia financiera	119
Ejercicio complementario del capítulo 7	120
Episodio 6. Tercer día de clase	135
Capítulo 9. HERRAMIENTAS DEL <i>TRADING</i> (I)	136
Soporte y resistencia	136
Capítulo 10. HERRAMIENTAS DEL <i>TRADING</i> (II)	152
Medias móviles. Concepto	152
Fibonacci y el número de Dios	159
¿Se pueden predecir cambios de tendencia a partir de Fibonacci?	162

Episodio 7. Cuarto día de clase	165
Capítulo 11. NUESTRO SEGUNDO SOCIO: HACIENDA	166
¿Quién tributa en España?	167
El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas ..	168
Afectación de inversiones económicas	177
Capítulo 12. DOS ENTRADAS DE <i>TRADING</i> RENTABLES	187
La ruptura de tendencia con tres impulsos claros	187
La técnica de ruptura de laterales	190
Capítulo 13. PARAÍOS FISCALES	193
¿Qué es un paraíso fiscal?	193
Requisitos para ser considerado un paraíso fiscal	194
Tipos de paraísos fiscales	195
Internet	195
Lista de paraísos fiscales	195
Episodio 8. Quinto día de clase y último	201
Capítulo 14. LA LEY CON LOS 10 ARTÍCULOS DE LOS <i>TRADERS</i> DE ÉXITO	206
¿De qué depende que un <i>trader</i> sea un ganador?	208
Epílogo	215
Nota de la autora	217
Bibliografía	219

La entrevista

Madrid, abril de 2014.

Mi nombre es Sergio Massei y soy mitad español, mitad italiano.

En 2014 yo no entendía nada sobre mercados financieros ni bolsa. Mi ignorancia y falta de interés en la materia llegaban al punto de apagar la televisión en el momento en que se abordaban temas económicos.

Humilde periodista e incrédulo por naturaleza, no me sentó nada bien el mandato de mi jefe de redacción de entrevistar a la autora de un *best seller* sobre bolsa, Francisca Serrano, en su carmen, en el famoso barrio del Albaicín de Granada.

Ha pasado un año desde entonces. La intensa semana en la que realicé la entrevista y el curso de formación y lo que me contó en aquellos siete días cambiaron mi vida para siempre. El periódico publicó mi artículo y, gracias a él, yo ascendí en el departamento, pero en el tintero se quedaron muchas horas de conversación y confidencias.

Os preguntaréis qué hice con mis recuerdos. Muy fácil, ordenarlos y ponerlos por escrito. Cada momento vivido con Francisca Serrano, cada pregunta que le hice y aquellas que mis amigos y compañeros de trabajo me habían planteado.

Me lo habían encargado a mí por mi doble nacionalidad. El redactor pensaba que el hecho de ser ambos hijos de emigrantes nos daba un punto en común, y mi bilingüismo, como el de ella, facilitaría la conversación.

No había sido fácil conseguir la entrevista con la escritora. Era reacia a perder su tiempo y yo estaba enfadado por perder el mío en un tema que no me interesaba, especialmente con alguien que seguramente utilizaría términos oscuros y técnicos.

Traté por todos los medios de librarme del encargo.

—O lo haces o te pongo de patitas en la calle —gritó Enrique, mi redactor jefe, harto de mis quejas.

Abandoné mi oposición y cogí el toro por los cuernos. Llamé a la agente literaria de Francisca, doña Pilar Sánchez, personaje conocido en el mundo cultural granadino por ser propietaria de la editorial Dauro. Tras varios intentos infructuosos y prácticamente llorarle a su secretaria, conseguí hablar con ella.

—Cálmate y no te preocupes —dijo con voz sosegada— si accede a la entrevista, te responderá con franqueza y sinceridad. Es todo un personaje y no te dejará indiferente —dijo rotunda—. Sin embargo, no te va a quedar más remedio que hacer un curso privado con ella. Valorará más tu entrevista si ve interés por tu parte en aprender lo que te puede enseñar.

Sus palabras más que calmarme me pusieron todavía más nervioso, viniendo de toda una señora editora.

No pegué ojo, y a las cuatro de la mañana, harto de dar vueltas en la cama, me senté frente a mi ordenador dispuesto a preparar el esquema de mi trabajo.

Estaba decidido a no dejarme impresionar por ella. Mi falta de conocimiento en finanzas no sería un *handicap* para realizar un buen reportaje; a fin de cuentas, yo era periodista y, a mi modo de ver, bastante bueno. Además, el saber no ocupa lugar; si tenía que aprender *trading*, fuese lo que fuese, lo aprendería.

A las siete y media de la mañana se me encendió la bombilla. Llamaría a Piera, mi antigua novia y mejor amiga, pues seguro que podría ayudarme a enfocar el tema. Después de todo, trabajaba en el departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Ancona en Italia; seguro que pondría algo de luz en mi caos mental.

—*Ciao bella, come stai?* —indagué con mi mejor voz de conquista.

—¿Sergio? ¿Eres tú? ¿Qué hora es? —preguntó enfadada.

—Son las siete y media.

—*Come sto? Sto a dormire... Ma come mi chiami a questa ora? Ma che hai nella mente?*

—Necesito un favor —le dije a bocajarro— que te vengas a Granada conmigo a entrevistar a la española que ha escrito sobre bolsa.

—¿Vas a entrevistar a Francisca Serrano? ¡Vaya...! Has subido de categoría Sergino.

—¿La conoces? —pregunté, sorprendido de que supiese el nombre de la *trader*.

—Por supuesto que la conozco, como conozco a Warren Buffet y a Bill Gates, ¡no te fastidia! He leído sobre ella, eso es todo. El artículo que escribió sobre ella Ima Sanchís en la contra de *La Vanguardia* el 4 de julio de 2013, lo vio todo el que estuviese en Barcelona ese día, entre ellos yo.

—¿Y qué? —indagué yo.

—*Come che?*

—Madre mía Pi, te levantas espesa por la mañana. ¿Te gustó o no?

—*Tu che credi... obvio che mi gusto*. Es una persona clara y directa, ella encarna el sueño de pasar de funcionaria a vivir de la bolsa. Yo mataría por conseguir lo que ella sabe hacer.

—*Allora, vieni con me a Granada?* —pregunté meloso.

—Tesoro, yo no iría contigo ni a la esquina de mi calle, ¿me dejas plantada y te permites llamarme a esta hora para pedirme favores?

—No te hagas la dura, *Pierrina*. Sabes perfectamente que la distancia es el peor enemigo de una pareja, lo nuestro no tenía futuro si uno de los dos no se mudaba a la ciudad del otro. Es inútil que me echés toda la culpa a mí del fracaso de nuestra relación. Mi abuela decía «amor en la distancia, cuernos en abundancia». Solo quería evitar hacerte daño y tú lo sabes —dije con voz triste.

—Tendrás cara... Está bien, Sergio, te echaré una mano, pero no voy contigo a ninguna parte. Pediré a mis alumnos que se lean el libro y haré un seminario para plantear preguntas. Una especie de «tormenta de ideas», así sabrás qué es lo que les interesa conocer y te dará un patrón para enfocar tu trabajo.

—Gracias Piera, brillante idea. Mándamelo por *e-mail* en dos días, la entrevista es el viernes —y colgué.

Seguramente mi amiga estaría lanzando toda una parrafada de improprios en italiano, maldiciendo el día en que me conoció y acordándose de toda mi familia. Piera era una calabresa de pura cepa, natural y genuina, supongo que eso fue lo que hizo que me enamorase de ella y aún hoy la siga queriendo tanto. La calmaría por *e-mail*, era más sensato.

Pasé el día de una parte a otra. Paré solo para comer con mi madre, que se dignó a invitarme, tras echarme mi correspondiente regañina por no llamarla y presentarme siempre por sorpresa. Ella era mi sangre española. La avisé de que estaría fuera una semana y le conté sumariamente mis preocupaciones. Me escuchó con paciencia y me deseó suerte.

Aquella noche, tras la cena y en pijama, me senté en el sillón orejero de mi habitación, con la luz de mi flexo orientado directamente a la primera página del libro que me había recomendado leer Pilar Sánchez, el segundo de Francisca Serrano:

**MUEVE TUS AHORROS
Y GÁNATE UN SUELDO**

Me acomodé y comencé la lectura.



INTRODUCCIÓN

Comenzaré con la misma explicación que di en mi primer libro, *Escuela de Bolsa*, de por qué me hice *trader*.

Hace siete años, cuando leía el periódico, directamente retiraba las páginas sepia del mismo. Solía utilizarlas para forrar el fondo del cubo de la basura o para apoyar la brocha de pintura cuando tenía que hacer cualquier trabajo de mantenimiento en casa.

No me interesaba la economía porque no la comprendía. Tuve siempre la idea de que aquellos que trabajaban en bolsa eran economistas y seguramente habrían adquirido sus conocimientos en esta materia a través de algún *Master Business Administration*, que les facilitó la llave mágica del conocimiento para abrirse a ese mundo que a mí me parecía tan abstracto.

Sin embargo, todo cambió un domingo de hace siete años. En un periódico, en su revista dominical, vi publicado un artículo sobre los *traders* e inversores bursátiles. «Los jornaleros», así traducía el término inglés *trader* (profesionales que se ganan su jornal en la bolsa).

La historia que más me impactó fue la de una ama de casa, la cual iba al supermercado, hacía la comida, y entre una actividad y otra, escuchaba Intereconomía Radio y seguía la actualidad económica. Se acostaba preocupada por si subía o bajaba Inditex, y lo que comenzó como un *hobby*, terminó por convertirse en su oficio. En poco tiempo y trabajando a tiempo parcial, consiguió ganar más dinero que su marido, cuya jornada de trabajo transcurría de sol a sol.

También me pareció curiosa la historia del carnicero del barrio, que sabía tanto de carne como sobre las acciones del Ibex 35, cuestión que seguía con verdadera pasión mientras despachaba sus filetes a las clientas. Su vehículo lo había adquirido con los beneficios de la venta de sus acciones.

El señor don Ignacio Sebastián de Erice, que en su libro *La bolsa y la vida* explica cómo perdió la mitad del dinero que heredó invirtiendo en una sociedad deficitaria, decidió tomar el toro por los cuernos e investigar el funcionamiento de la bolsa para conseguir obtener beneficios. En la actualidad, escribe para el periódico *El Mundo* y, según sus simpáticas palabras, se va de vacaciones con los beneficios de sus inversiones bursátiles.

Roberto Moro, analista independiente y antiguo profesor mío de Análisis Técnico, me contó, tomando juntos unas cervezas en Madrid, que se dedicaba al doblaje de cine profesional antes de vivir de la bolsa.

Hoy es uno de los grandes del análisis técnico.

¿Por qué ellos sí y yo no?

Esa fue mi pregunta.

Mi padre me enseñó hace años que «si no posees todos los conocimientos sobre las cuestiones que te interesan, lo que debes hacer es copiar a los grandes. Investiga cómo han trabajado ellos para llegar a sus metas, sigue su traza y, cuando hayas conseguido estar arriba, mejora lo que ellos hicieron».

Me llamo Francisca Serrano Ruiz y soy *trader*.

Dejé mi trabajo y puedo decir que hace ya dos años alcancé mi independencia financiera. Cuando necesito dinero enciendo mi ordenador, analizo el gráfico, espero con paciencia el momento oportuno y entro. Solamente trabajo de 15.30 h. (momento en que abre la bolsa americana) a 17.30 o 18.00 h.

Yo hago *day trading* que, en su modo más agresivo, se llama *scalping*. Traducido al cristiano, significa que opero en el día: entro, tomo el dinero

y me marchó, dejando mis posiciones cerradas, lo que me permite dormir a pierna suelta durante la noche.

Hace siete años todo esto me sonaba a chino. Durante ese tiempo he realizado un gran número de cursos relacionados con el tema y he invertido mucho dinero en esa formación y, como buena novata, también comencé perdiendo en bolsa, pero hoy me siento satisfecha de haber creado un sistema propio para operar y estoy en condiciones de afirmar que puedo vivir de la bolsa si así lo deseo. Ahora las páginas sepia del periódico son las que me interesan. El resto del periódico es un complemento que me mantiene informada sobre lo que ocurre en el mundo y que, en alguna medida, me sirve para comprender mejor los sistemas económicos y su influencia sobre la bolsa y el mundo financiero.

Un día, cuando mi hijo crezca, le contaré que estudié Derecho y trabajé en el sector inmobiliario y le diré «estudia lo que quieras, porque a ganar dinero te enseñaré yo».

Si estás cansado de hacer siempre lo mismo, si tu vida laboral está estancada y quieres hacer rentables tus ahorros, este *hobby*, además de divertirse, te procurará la independencia económica que buscas y mi libro, sin duda, será el comienzo para que inicies esa nueva etapa de tu vida. En poco tiempo, siguiendo sus instrucciones, conseguirás generar suficiente dinero para que el fin de mes deje de asustarte. Hasta donde quieras llegar, lo dejo en tus manos.

Y ahora te preguntarás: «¿Cuál es la inversión mínima que tengo que realizar para comenzar a operar en bolsa?». Pues, a decir verdad, mi respuesta es que es baratísimo: un buen ordenador y una conexión a internet fiable, tu bróker y a zambullirse en la piscina bursátil.

En este libro he intentado sintetizar todo lo que he aprendido durante estos años, exponiendo lo básico y eliminando lo superfluo.

En él encontrarás los conocimientos fundamentales para moverte en este complicado y a la vez apasionante mundo donde muy pocos te dicen realmente cómo hacerlo.

Bienvenido al puesto de trabajo que estabas buscando y también al mejor remunerado. Espero que mi libro te ayude a afianzarte en él.



¡Guau! Me detuve en la lectura. Era agresiva y muy directa, pero me habían advertido y, resumiendo lo que me habían contado sobre

Francisca, es verdad que no te dejaba indiferente. Pilar Sánchez tenía razón.

Eran las tres de la mañana y el tiempo había volado sin que me percatara de ello. Me dolía el culo, llevaba cuatro horas sentado. Necesitaba ir al baño. Tomé asiento en mi lugar preferido de reflexión y lectura, el váter, y seguí leyendo.



¿Hijo rico, hijo pobre?

Todos llevamos un rico y un pobre en nuestro interior. El rico es el que querríamos ser y el pobre es el que está al alcance de todos. *La diferencia entre ser rico o pobre estriba en que el hijo rico será educado desde pequeño para que su dinero trabaje para él y el pobre orientará su educación a trabajar para ganarlo*, bien como asalariado o bien empleando muchas horas si lo hace en un negocio propio.

Cuando hablo de «rico» o «pobre» no me refiero a ser multimillonario o vivir en la indigencia.

Para mí, rico es aquel que puede disponer de su tiempo como quiera y tiene una independencia financiera que le permite vivir sin trabajar. No tiene porqué ser el que posea la cuenta bancaria con más ceros. Carece de jefes y de horario. Si se ausenta de su trabajo, fuera cual fuese, este sigue funcionando y produciendo para él. Genera dinero que, a su vez, continúa originando otro tanto.

No incluiría en este grupo a aquel que, aún teniendo una cuenta bancaria con muchas cifras, tenga que trabajar de sol a sol para mantenerla y solo disponga de quince días de vacaciones al año. Este grupo es el esclavo de su dinero y es lo que los americanos denominan *workalcoholic*, «adicto al trabajo».

En la parte opuesta está el pobre, que necesita dinero para vivir y trabaja para conseguirlo. Vende su tiempo a cambio de una remuneración y en ocasiones lo hace a un precio muy bajo. ¿A cuánto te vendes tú? Haz la cuenta, te sorprenderás.



Me rondaba una sola idea en la cabeza desde que cerré el libro, era como una cancioncilla que sonaba en mi cerebro: ¿a cuánto me vendía yo?

Ganaba 1200 euros netos por mi trabajo de columnista en la redacción. No daba para mucho, pero estaba contento; con los tiempos de crisis que corren, no está la cosa para protestar, pensé esperando.

Intenté hacer el cálculo mental. Entraba entre semana a las ocho y salía a las dos. Volvía a las cuatro y media y con suerte estaba fuera a las nueve. Como media, porque si era necesario o surgía una noticia, todos los articulistas nos quedábamos hasta que nuestra columna estaba lista para imprimir. La cuenta daba 10 horas y media al día, sin urgencias de último minuto ni extras. A la semana, 52 horas y media si la jornada era de lunes a viernes y no me mandaban una semana de 7 días como ahora a entrevistar a nadie.

Si trabajaba 210 horas al mes por mis 1200 euros limpios de polvo y paja, me vendía a 5,71 euros por hora.

¡No puede ser! Me levanté del váter sin limpiarme, seguro que me he equivocado en la cuenta. Las matemáticas no son lo mío, yo soy de letras.

Cogí la calculadora teniendo la seguridad de que el error era mío. No, ninguna equivocación, el *display* arrojaba el mismo resultado: 5,71 euros.

¡Dios mío! La señora que limpia en casa de mi madre gana 10 euros por hora y no tiene estudios. Yo, con mi licenciatura en Periodismo y mi máster, salgo a 5,71 euros. Para colmo de males, yo pago a Hacienda y ella se lleva los 10 euros limpios, porque no quiere que la aseguren, a fin de cuentas, está dada de alta en el PER y tiene sus peonadas.

No sé quién es más listo de los dos.

Miré el reloj.

Con tantos cálculos, habían dado las cuatro de la mañana. Cualquiera llamaba a Piera para preguntarle a cuánto se vendía ella, por lo menos esperaba que estuviese por encima de 10 euros, llevaba toda la vida estudiando.

—¡No valgo nada! —pensé—. Los bastos *filter* blandos que fumo y compro en el dispensador de la cafetería me cuestan 5,05 euros. Vamos, que me he convertido en un vulgar paquete de cigarrillos y cada vez que consumo una cajetilla tiro casi una hora de mi vida al cubo de la basura para pagarlo.

¿Y si le digo a mi madre que eche a Margarita, la limpiadora, y me contrate? Diría que estoy loco y tengo la cabeza llena de grillos.

Cogí mi agenda. Tomé el rotulador rojo y escribí: «Dejar de fumar..., idiota».

Y seguí leyendo.



Uno de los motivos principales por los que escribo este libro es el deseo de enseñar a los demás la consecución de ingresos pasivos de forma reiterada. Muchas de las situaciones críticas que durante esta crisis han llevado a familias de clase media a situarse en el umbral de la pobreza se habrían evitado si, durante nuestra época escolar, hubiésemos cursado una asignatura con nombre y apellido: Educación Financiera.

Lamentablemente, el sistema escolar de nuestro país a fecha de hoy no incluye entre sus materias regladas este tipo de asignatura que, desde mi punto de vista, es básica.

Siempre he pensado que si en la actualidad, mi querido lector, no eres autónomo financieramente hablando, es solo y exclusivamente porque nadie te lo ha enseñado. Del mismo modo, temo que en el futuro no sea posible transmitírselo a tus hijos, a menos que después de la lectura de este libro, te percares de que tienes una laguna en tus conocimientos y tomes las medidas pertinentes para subsanarla, como me ocurrió a mí hace ya años.

Cambiar mi mente de funcionaria, cuya aspiración máxima era un puesto fijo y una paga baja, a emprendedora en búsqueda de ingresos pasivos para alcanzar mi independencia financiera fue todo un proceso mental y de formación. Alcancé el objetivo y creo que otras personas pueden seguir mi trayectoria. Desde estas páginas te explicaré mi metamorfosis. Me ayudaré no solo de mis personajes, sino también de las historias de aquellos que me influyeron para cambiar de mentalidad.

Bienvenido al mundo del *trading*, mi profesión.

Espero que mi libro te ayude a adquirir conocimientos y, ¿quién sabe?, tal vez un día seas uno de los nuestros.



¡Vaya! La una y media de la madrugada.

Detuve la lectura. Cerré el libro muy a pesar mío y me metí en la cama. Estaba impresionado por lo que llevaba leído y lo que hasta ahora había investigado por mi cuenta, pero, incrédulo por naturaleza, no pensaba dejarme impresionar. Pondría en cuarentena toda la información hasta comprobarla por mí mismo.

A fin de cuentas, ¡si fuese tan fácil, todo el mundo lo haría! ¿O no? Mañana pensaré en ello. Será mejor irse a dormir.