



# Il parco Buoi ... si fa sempre tosare?

Strategist Cagalli Tiziano

### Disclaimer

I pensieri e le analisi qui esposte non sono un servizio di consulenza o sollecitazione al pubblico risparmio. I suddetti servizi non sono configurabili come rapporto di consulenza né di gestione finanziaria che prevede sempre lo studio delle esigenze finanziarie del cliente e della sua propensione al rischio.

L'articolo ha valore esclusivamente informativo e chi scrive non potrà mai e in nessuna forma essere ritenuto responsabile delle conseguenze derivanti dall'uso che il lettore, in totale autonomia ed indipendenza, potrà fare dei dati ottenuti mediante la consultazione del servizio stesso.

Tutte le analisi, le valutazioni e i commenti non intendono assolutamente promuovere alcuna forma di investimento o speculazione. Sono e vogliono essere esclusivamente studi matematici applicati a valori e materiale puramente didattico.

Invito chi non conosce questi strumenti a prenderne visione e magari a leggere sul mio sito ([www.PlayOptions.it](http://www.PlayOptions.it)) la sezione didattica.

Tra le conoscenze che si vorrebbero avere, quella che occupa sicuramente le prime posizioni è quella di sapere in anticipo che cosa succederà.

Nel nostro lavoro usiamo e costruiamo algoritmi proprio per cercare di leggere la strada del giorno dopo. Non è semplice, spesso si debbono affrontare calcoli molto complessi e, nonostante questo, qualche volta non ci si riesce.

Infatti un fattore imprevisto, modifica tutta la struttura su cui si sono basate le nostre analisi.

Ecco che allora ho trovato sempre un valido supporto ai miei calcoli utilizzando un paio di cosette semplicissime che vi propongo e che sono conferma di analisi e spesso anticipano i movimenti di mercato.

Il ragionamento che sta a monte, semplice, e credo condivisibile, è il seguente:

le aziende hanno e avranno opportunità di crescita in relazione alla richiesta ed al consumo dei prodotti o dei servizi che esse aziende producono o forniscono.

Se siamo d'accordo su questo punto, dobbiamo cercare di monitorare gli utilizzatori, i consumatori dei beni e dei servizi prodotti dalle aziende.

Se la richiesta è alta, le aziende continueranno a produrre con crescita, se, viceversa, la richiesta diminuisce, avremo una diminuzione della produzione.

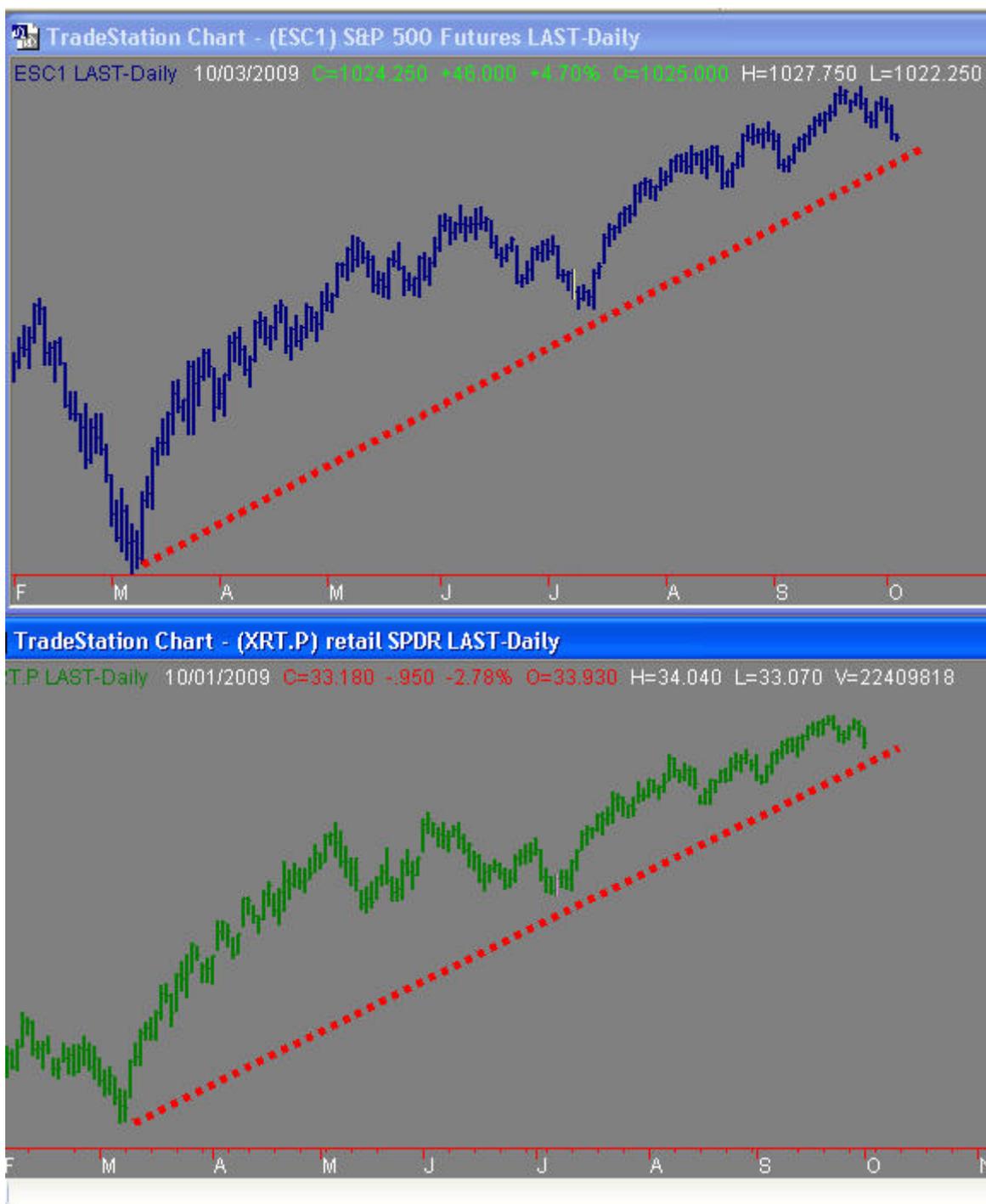
E' anche vero che le aziende ed il processo di distribuzione e di stoccaggio, avrà una certa inerzia. Le aziende si accorgono delle merci invendute con un ritardo rispetto al momento in cui i clienti iniziano a diminuire le richieste.

Ecco che se “misuriamo” la quantità di clienti e vediamo che è in diminuzione, abbiamo un anticipo sul processo. Anticipo che a volte supera i 30 giorni.

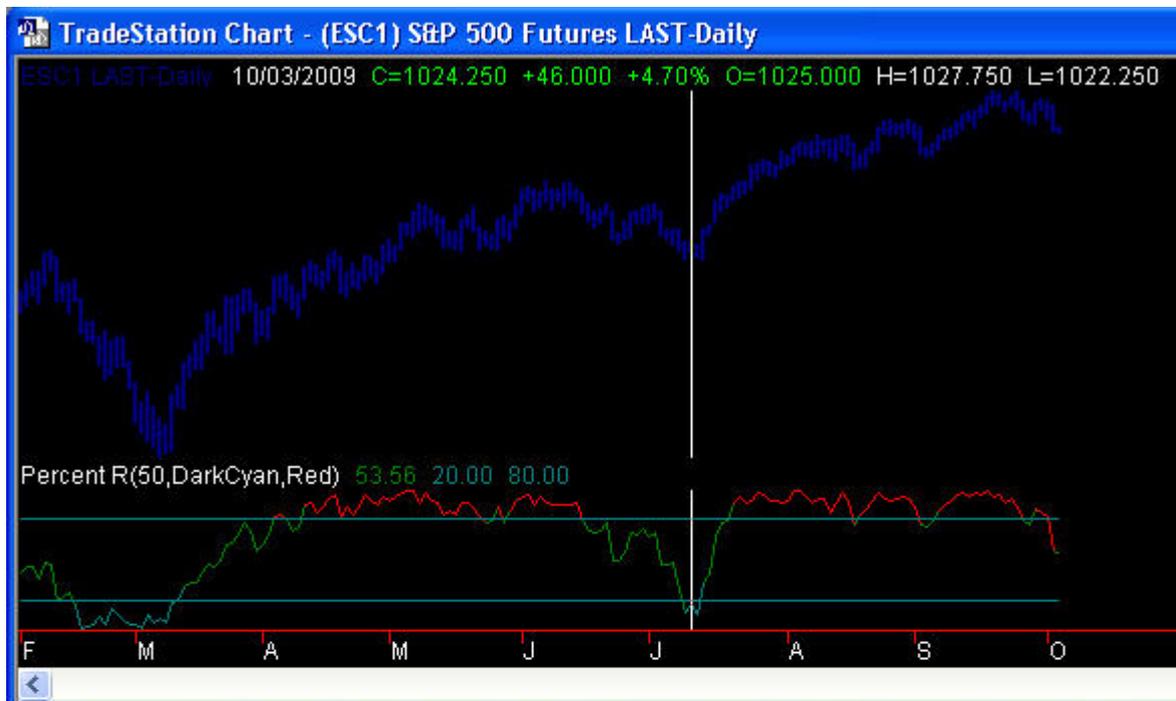
Mettiamo allora a confronto le aziende ed i clienti!

Le aziende saranno l'indice S&P 500, i clienti saranno rappresentati da un ETF che replica le performance dell'indice delle vendite al dettaglio. In questo caso prendiamo l'SPDR S&P Retail quotato al NYSE (... e che ha le opzioni).

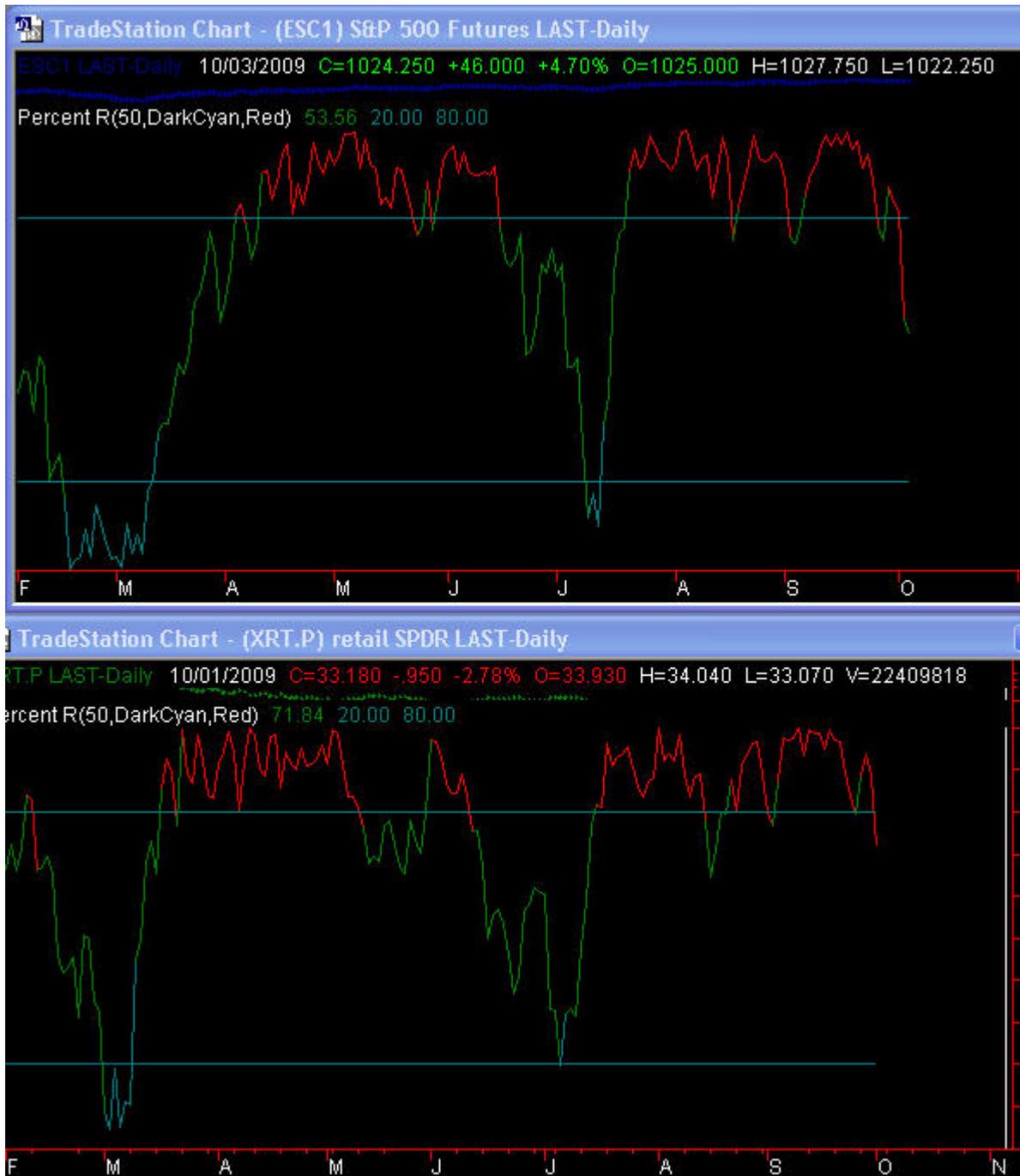
Plottiamo su un grafico i valori dei due indici:



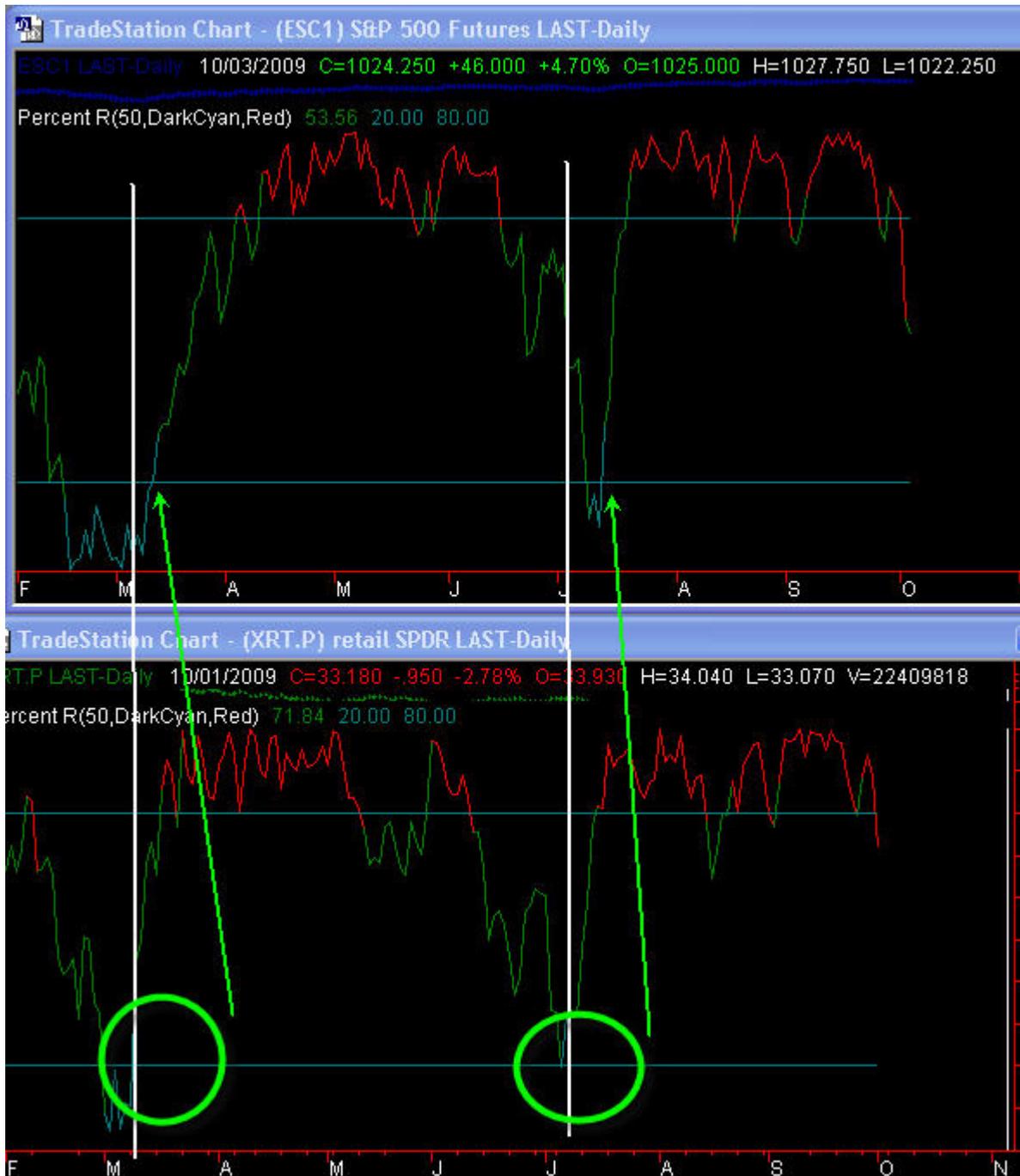
Mettiamo un indicatore stocastico qualsiasi, in questo caso usiamo il Percent R di Williams e lo tarriamo a 50 periodi.



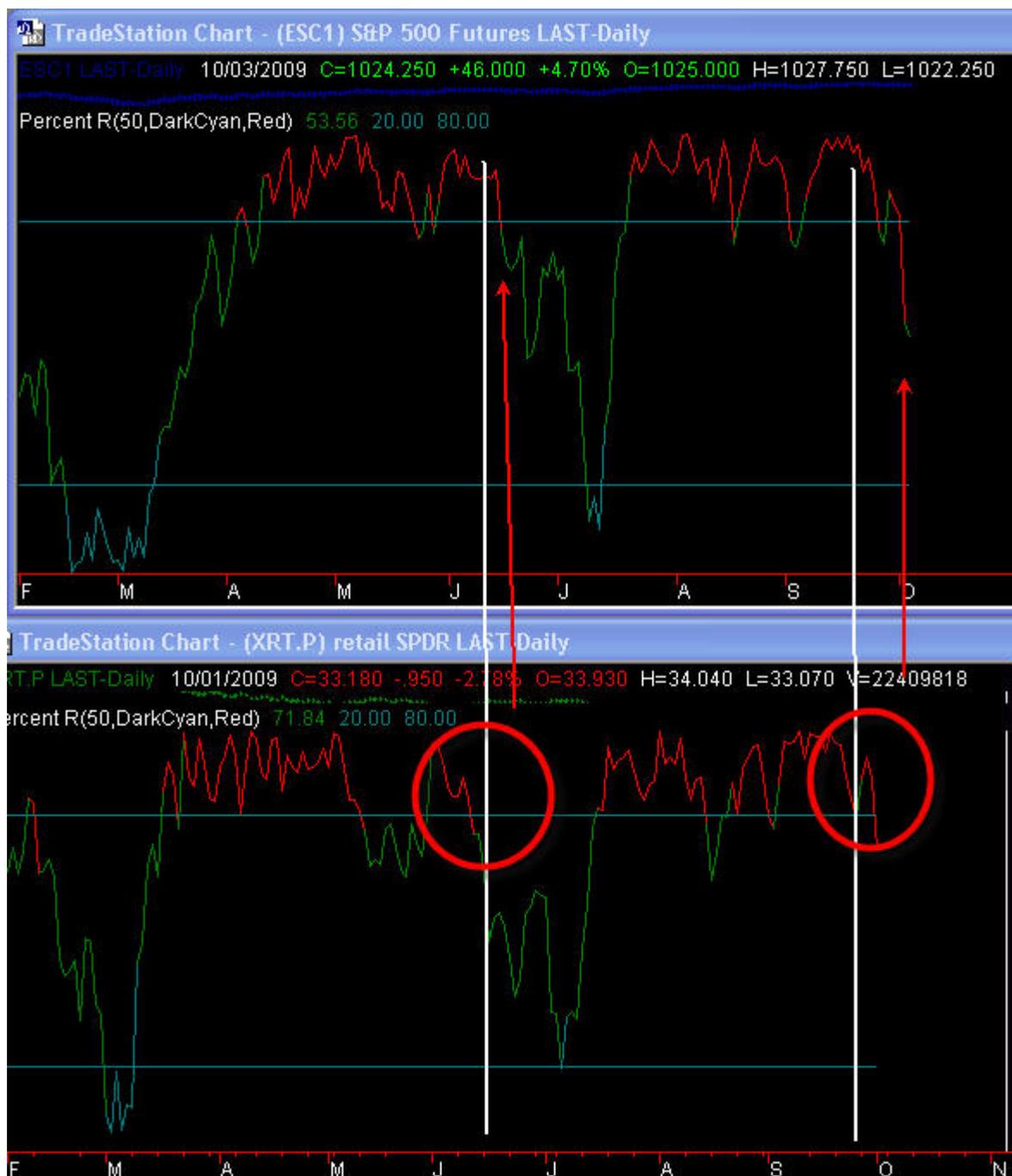
Spostiamo in alto i grafici in maniera tale da lasciare spazio ai due indicatori stocastici che mettiamo a confronto.



Il risultato che otteniamo è che nei due punti segnati in rosso i clienti lasciano il mercato anticipando di circa 15 giorni la discesa delle borse.



Oppure nei duei contrassegnati in verde i clienti arrivano a mercato anticipando di circa 15 giorni la salita delle borse.



.... uno strumento facile da usare, un grande aiuto per evitare di essere parte del poco edificante e spesso tosato Parco Buoi...

A presto,  
Tiziano Cagalli  
[www.PlayOptions.it](http://www.PlayOptions.it)