

L'oscillatore stocastico

Seconda parte



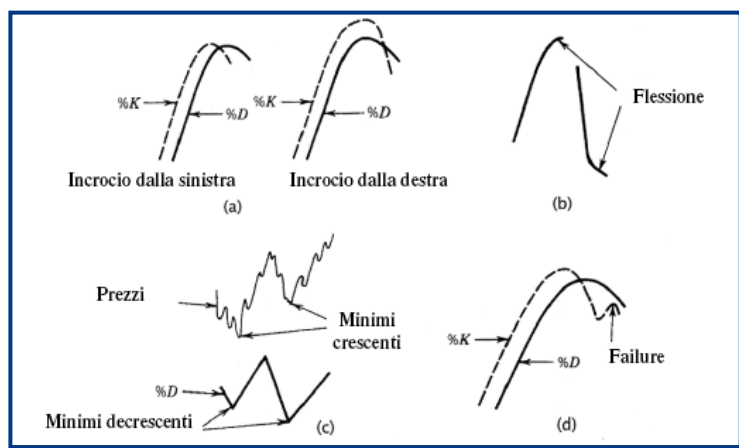
In questo articolo concludiamo il nostro studio sull'oscillatore stocastico, uno strumento famosissimo all'interno della disciplina dell'analisi tecnica, di cui spesso si ha una conoscenza poco approfondita in quanto, non raramente, la stessa letteratura americana propone indicatori in modo talmente superficiale da farli sembrare più degli utensili da artigiano che non degli algoritmi matematici.

Nel numero precedente abbiamo visto che lo stocastico nasce negli anni '60 ad opera di George Lane, il cui scopo era quello di inventare un indicatore che anticipasse i cambiamenti delle grandezze economiche più importanti, quali il prezzo delle materie prime, le quotazioni di borsa, il prodotto interno lordo, ecc., quindi un indicatore non certo ideato per l'utilizzo sul breve periodo. Successivamente abbiamo visto che lo stocastico è, al tempo stesso, un indicatore di momentum e di posizione, cioè di attitudine dei prezzi a posizionarsi più o meno vicino agli estremi della tendenza. A tal proposito, cogliamo l'occasione per occuparci dei concetti, spesso citati a sproposito, di ipercomprato ed ipervenduto. Il prefisso "iper" significa "troppo". Dunque ipercomprato significa troppo comprato. In maniera equivalente e lapalissiana, ipervenduto significa troppo venduto. Dal punto di vista grammaticale e semantico ci siamo, ma forse è il caso di dare meno per scontate le cose dal punto di vista logico. A cosa ci riferiamo quando noi diciamo "troppo"? In altre parole, un titolo è troppo comprato rispetto a cosa? Rispetto agli altri titoli? Rispetto all'indice? Rispetto al prezzo? La risposta corretta è rispetto al tempo!

Uno dei luoghi comuni legati alla Borsa è rappresentato dal fatto che quando i prezzi salgono significa che gli acquisti superano le vendite. Allo stesso modo molti credono che quando il prezzo scende siano le vendite a battere il numero degli acquisti. Ciò è ovviamente falso, poiché quando si scambiano 27 milioni di titoli, significa che se ne sono comprati 27 milioni e se ne sono venduti altrettanti. Certamente la struttura della domanda e dell'offerta è diversa nelle fasi in cui il prezzo sale rispetto a quella di quando il prezzo scende. Ma diversa in cosa? La diversità è rapportata ai soggetti che hanno più fretta di concludere le transazioni. In altre parole, a seconda del momento, i compratori o i venditori mostrano un'atteggiamento più emotivo o più eccitato, come dir si voglia, rispetto alla controparte.

Ciò che fa variare il prezzo non è dunque la (inesistente) differenza di quantità tra acquisti e vendite, ma il modo in cui i compratori acquistano e venditori vendono. Erroneamente si dice che il prezzo sale perché viene spinto dai compratori, ma riflettendoci bene capirete che il prezzo sale in quanto viene trainato dai venditori nel proporre ai compratori prezzi sempre più alti convinti che siano comunque accettati. Allo stesso modo, non è vero che il prezzo scende perché viene schiacciato dai venditori. Infatti, i valori vengono pressati dai compratori che propongono prezzi via via sempre più bassi nella certezza che i venditori si adeguino. Di conseguenza, ipercomprato significa che il prezzo è salito troppo in fretta, cioè che i compratori "sono andati poco per il sottile", spesso sbagliando. In maniera equivalente, ipervenduto significa che i venditori si sono adeguati troppo velocemente alle proposte d'acquisto dei compratori, a prezzi sempre più declinanti. Questo spiega il motivo per cui durante i rialzi i prezzi di chiusura tendono a stare vicino ai massimi e, viceversa, durante i ribassi le sedute terminano con i prezzi vicino ai minimi. La posizione finale del prezzo rispetto ai propri stessi estremi di seduta svela quale delle due parti, i compratori piuttosto che venditori, ha subito maggiormente la volontà l'altra e dunque, in un certo senso, è risultata soccombente in termini di trattativa. Questo concetto contrasta con quanto afferma la dottrina delle candele giapponesi che paragona compratori e venditori a due eserciti che spingono il prezzo non dove sarebbe per loro più conveniente, cioè al ribasso per i compratori ed al rialzo per i venditori, ma nella direzione in cui diverrà profittevole l'operazione che essi vogliono effettuare, cioè verso il rialzo dopo aver comprato e verso il ribasso dopo aver venduto. Ma la logica di George Lane non fa riferimento al profitto o alla perdita che si ottiene effettuando l'operazione, ma semplicemente a ciò che è successo durante le contrattazioni e, nell'ambito del suo oscillatore, si è in situazione di ipercomprato quando lo stocastico assume valori almeno pari ad 80 (alcuni "si accontentano" di 70) e di ipervenduto quando esso scende al di sotto di 20 (per altri è sufficiente che scenda sotto 30).

Dopo aver svolto questo lungo lavoro teorico (assolutamente necessario), possiamo ora passare in rassegna i principali segnali operativi legati allo stocastico che vengono raffigurati graficamente nella figura seguente.



Flessione Si tratta di una riduzione della velocità di %K-Slow o di %D-Slow. Questa perdita di inclinazione, come mostrato nel caso (b) della figura, indica la possibilità che vi sia un'inversione il giorno successivo.

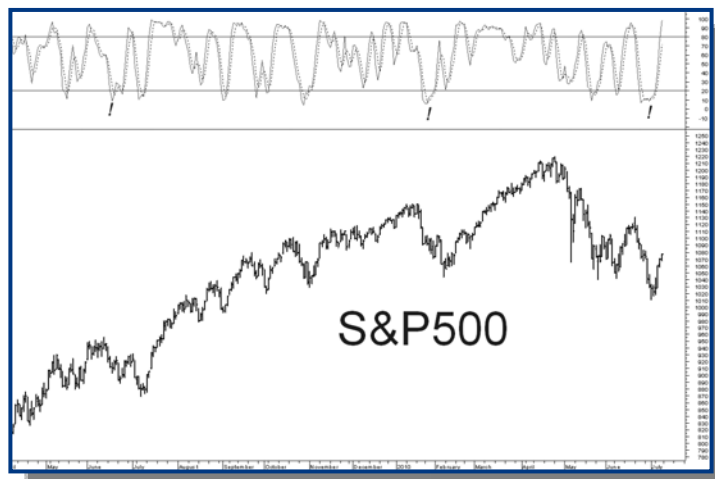
Allarme Una forte in curvatura di %K-Slow (dal 2 al 12%) indica che mancano non più di due giorni alla fine del trend.

Estremi Affinché %K-Slow raggiunga i valori estremi di 0 o 100, sono necessari almeno sette giorni consecutivi di chiusura sui massimi (o sui minimi). Il test di questi estremi, seguito da un'inversione, rappresenta un eccellente punto di entrata sul mercato.

Set-up Sebbene il grafico mostri minimi crescenti, se la %D-Slow disegna un minimo decrescente, si è formato un Set-up ribassista. A quel punto bisogna stare all'erta per un imminente arrivo di un'opportunità di vendita, come indicato nel caso (c) del grafico, dove è possibile osservare la divergenza tra l'andamento del prezzo e quanto segnalato dall'indicatore.

Failure Un'eccellente conferma di un cambiamento di direzione si verifica quando %K-Slow incrocia la %D-Slow (dopo aver raggiunto livelli estremi) e poi ritorna verso la stessa %D-slow, ma senza riuscire a penetrarla un'altra volta, fallendo in tal modo il riattraversamento, come nel caso (d).

Vediamo ora, nel grafico successivo, come si comporta lo stocastico una volta messo alla prova sul indice S&P500. Si nota subito che diversi segnali sono attendibili, altri (evidenziati nel grafico con il punto esclamativo) sembrerebbero errati, in realtà evidenziano con diverso anticipo una divergenza tra prezzo reale e andamento dell'oscillatore, quindi un sicuro cambio di tendenza.



Ma queste false indicazioni non sono problemi specifici dell'oscillatore. Infatti, come già scritto in questo e nel precedente articolo, lo stocastico è indicatore di momentum e come tale misura tutte le semplici perdite di velocità e/o di forza della tendenza, fornendo talvolta, in maniera troppo anticipata, dei segnali di variazione di momento. Altre volte, specie quando l'indicatore recupera forza in seguito ad una nuova accelerazione del mercato, i segnali possono arrivare non in zona di ipervenduto, ma al di sopra di essa. Lo stesso problema, ovviamente, esiste anche con le indicazioni ribassiste. Ciò è dovuto al fatto che lo stocastico misura anche le perdite di momentum che non sono di per sé molto significative.

A cosa può servire, dunque, lo stocastico? Può essere utilizzato per scopi operativi impiegando una combinazione di segnali lenti e veloci per fornire le indicazioni corrette, oppure individuando i trend attraverso l'alternarsi dei valori di ipercomprato ed ipervenduto. In un certo senso, la combinazione dei tre indicatori che formano lo stocastico è simile alle tre medie mobili che compongono il MACD, ma, a differenza di quest'ultimo che è un indicatore di trend, lo stocastico è soprattutto indicatore di potenziale, più che di direzione. Chi interpreta lo strumento in tal modo può tranquillamente avvalersene. Diversamente, chi pretende d'ottenere da ogni suo segnale operativo una buona affidabilità impara, prima o poi (e, soprattutto, a proprie spese) che non ha utilizzato nel modo più appropriato l'oscillatore di George Lane.

Massimo Intropido

È il fondatore di Ricerca Finanza. Classe 1967, laureato in Economia e Commercio all'Università Cattolica di Milano, nel 2003, ha fondato Ricerca Finanza, per portare al mercato finanziario italiano un metodo ed una competenza nuovi, affidabili ed accessibili. È socio ordinario S.I.A.T. (Società Italiana di Analisi Tecnica), per la quale ha svolto e svolge prestigiosi incarichi e dell'A.I.F. (Associazione Italiana Formatori).

