

# MEDIE MOBILI ALL'AUSTRALIANA

L'originale prospettiva di Daryl Guppy per operare con lo strumento più popolare e utilizzato dai trader.  
Due gruppi di medie alla base dell'indicatore GMMA

■ di Riccardo Grasselli  
riccardo\_grasselli@hotmail.com

Le medie mobili sono di gran lunga lo strumento più popolare e utilizzato dell'analisi tecnica.

Il trading system più semplice e famoso si basa proprio su questi indicatori ed è il sistema ad incrocio tra una media mobile lunga e una corta. Quando la media mobile breve incrocia al rialzo quella lunga siamo in presenza di un trend positivo dei prezzi mentre quando la perforazione avviene al ribasso si è soliti interpretare il segnale come una conferma alla discesa delle quotazioni.

Tuttavia si può guardare alle medie mobili con un'altra prospettiva.

Si può presupporre che l'incrocio tra una media mobile corta e una lunga avvenga perché gli investitori che lavorano nel breve termine sono concordi con quelli che operano su un orizzonte temporale più ampio circa il valore di quella determinata azione. Visto in questo modo l'incrocio tra le medie diventa il segnale di un comune consenso, un equilibrio che avviene raramente nei mercati finanziari e proprio per questo è indicativo della loro vera natura.

La Borsa esiste così come la conosciamo perché c'è una naturale divergenza di vedute tra gli operatori. Se tutti fossimo concordi circa il valore di un'azienda i mercati non esisterebbero così come sono ora, le azioni avrebbero prezzi quasi fissi e scegliere un'azienda piuttosto che un'altra sarebbe come comprare al supermercato un pacco di biscotti...

saremmo semplicemente orientati a cercare l'offerta al prezzo più basso. Scegliere un titolo piuttosto che un altro non farebbe alcuna differenza, acquisteremmo solo in base ai nostri bisogni!

Questo interessante concetto è stato sviluppato da Daryl Guppy, noto analista e trader australiano, in un'originale tecnica basata su medie mobili multiple. L'indicatore è noto come GMMA, acronimo di Guppy Multiple Moving Averages, ed è costituito da due gruppi di medie mobili.

Il primo fascio è rappresentativo del

LE PRINCIPALI REGOLE OPERATIVE CHE DOVETE SEGUIRE NELL'UTILIZZO DELLE GMMA SONO LE SEGUENTI:

- 1) Posizionatevi sempre nella direzione indicata dall'incrocio tra i due fasci delle medie mobili. Andate lunghi se le medie più veloci superano al rialzo quelle lunghe, vendete allo scoperto quando il fascio delle medie più rapide perfora al ribasso il gruppo delle lente. Se volete operare in modo più aggressivo potreste non attendere che tutte e sei le medie più veloci abbiano attraversato il nastro di quelle lunghe ma accontentarvi di un superamento delle prime quattro.
- 2) Nei mercati finanziari l'accordo tra gli investitori e i trader prefigura quasi sempre improvvisi cambiamenti dei prezzi. Quando entrambi i fasci convergono stringendosi in un solo punto ci si può ragionevolmente aspettare un futuro deciso movimento dei prezzi.

## Attenzione a come si muovono i due fasci



A titolo di esempio il grafico mostra per l'azione Centerpoint i due fasci di medie mobili riferiti uno agli speculatori, l'altro agli investitori a medio-lungo termine

## Regole operative

■ 3) Dopo gli incroci più significativi i due fasci tenderanno ad allargarsi ma rimarranno ben distanziati tra di loro. Le medie più lente seguiranno da sotto le medie più veloci formando supporti e resistenze.

■ 4) Invece di attendere il segnale di uscita innescato dal prossimo incrocio potreste chiudere una profittevole posizione lunga quando le prime tre medie mobili veloci avranno virato verso il basso confondendosi in un'unica linea

La stessa strategia può essere applicata, simmetricamente, per le vendite allo scoperto. Le medie mobili multiple sono quindi uno strumento capace non solo di farci guadagnare in borsa... ma anche di descrivere il comportamento dei partecipanti al mercato. Inoltre sono un indicatore molto robusto: funzionano bene senza alcun tipo di ottimizzazione. Non mi resta che salutarvi... e augurarvi in bocca al lupo con i vostri investimenti!

comportamento dei trader, speculatori che operano nel brevissimo termine, ed è costituito da sei medie esponenziali calcolate rispettivamente su 3, 5, 8, 10, 12, 15 giorni. Queste medie vanno disegnate sul grafico con un unico colore.

Il secondo gruppo, composto dagli investitori veri e propri, cioè operatori che operano sul medio e lungo termine, è composto da sei medie esponenziali calcolate su 35, 40, 45, 50, 55, 60 giorni, scelte per essere rappresentative di intervalli che vanno dalle sette alle dodici settimane di contrattazioni. Anche queste medie vanno disegnate con un solo colore, ovviamente diverso da quello che contraddistingue il primo gruppo.

Come esempio osserviamo il nostro indicatore sul grafico di Centerpoint Energy (ticker CNP) su un periodo che va da febbraio a novembre del 2004. Nel riquadro sopra trovate tutte le indicazioni per operare sul mercato con l'indicatore di Daryl Guppy. ■

# L'EMOTIVITÀ NON FA SOLDI



La paura da una parte e l'avidità presuntuosa dall'altra portano a risultati drammatici. Il successo sui mercati finanziari va costruito mattone dopo mattone. Seguendo l'obiettivo. Soffrendo, se è il caso. I grandi trader lo sanno, e allora...

■ di Lorenzo Marconi

Il comportamento degli investitori è spesso irrazionale ed emotivo; il più delle volte l'attenzione è rivolta al singolo prodotto finanziario, piuttosto che al suo utilizzo, nella creazione della propria asset allocation. Una corretta diversificazione del proprio portafoglio, dal punto di vista strategico, non può prescindere da una corretta valutazione del proprio profilo rischio/rendimento, per evitare comportamenti tipicamente emotivi e/o dettati dalle mode del momento.

## RESTARE RAZIONALI

Il primo successo per un investitore avveduto, che vuole raggiungere i propri obiettivi, è quello di riuscire a bandire l'emotività nell'acquisto e nella vendita di un prodotto finanziario, a favore di un comportamento razionale. Per il consulente è invece indispensa-

bile partire ancora una volta dalla centralità del cliente; in virtù del fatto che non esiste il prodotto migliore in assoluto così come non esiste l'asset allocation ideale, come ricetta generale, utilizzabile per le diverse classi d'investitori, il primo punto per delineare una corretta strategia d'investimento riguarderà la raccolta delle informazioni sul cliente.

## L'ANALISI NON BASTA

L'analisi dei bisogni e la pianificazione delle esigenze, sia fatta su se stessi, sia dal consulente con il cliente, rappresentano il primo ed essenziale elemento per arrivare ad identificare la propensione al rischio e l'orizzonte temporale dell'investimento. Ma l'esperienza ci insegna che sapere tutto ciò non è abbastanza per evitare che l'emotività abbia il sopravvento nelle scelte di natura finanziaria: vediamo perché. L'equi-

## Da sapere

■ **Bear market**  
Letteralmente: mercato orso. Si intende un mercato finanziario orientato stabilmente al ribasso. Il contrario è il cosiddetto Bull market (mercato toro).

■ **Panic selling**  
Letteralmente: vendite da panico. Comportamento irrazionale degli investitori che scatta quando in un mercato già in caduta libera si diffonde il terrore che il crollo dei prezzi sia inarrestabile. Il fenomeno è caratteristico delle fasi finali di un ribasso.

Il libro dell'investitore può essere turbato da fattori sia interni che esterni. Essi fanno sì che il suo stato emotivo oscilli tra due estremi altrettanto pericolosi. Da un lato la paura (fear), dall'altro la presunzione e avidità (greed). Paura di incorrere in perdite da una parte ed eccessiva confidenza con i mercati dall'altra. Possiamo vedere questi due fattori rispecchiati nei listini di Borsa e negli andamenti dei mercati, poiché le fluttuazioni dei prezzi sono fortemente influenzate dalle speranze e dalle paure degli investitori.

### EFFETTO-PAURA

Nel concetto di paura sono compresi una molteplicità di stati emotivi quali l'ansia, il panico, l'ira e l'ostilità, stati d'animo negativi che frequentemente ci fanno agire come non vorremmo o non dovremmo, la paura sui mercati finanziari si diffonde facilmente, come del resto ogni condizione di panico, ed è facile perdere la razionalità sopravvalutando una situazione magari solo di allarme (tipo caso di panic selling-selling climax). Sui mercati finanziari le paure possono inoltre essere di diverso tipo: la paura che un ribasso possa non avere mai fine (never-ending bear market), molto frequente è anche la paura di rimanere esclusi da un affare o, come si usa dire, di perdere il treno. Nell'attività d'investimento è bene prefiggersi come meta da raggiungere una condizione di stabilità ed equilibrio psicologico approssimativamente posizionata a metà tra i due estremi suddetti. E' altresì importante capire che l'infallibilità non esiste, e la perdita è implicita nel concetto di investi-

mento in azioni. Ciò che deve fare la differenza è proprio l'accettazione razionale di un percorso, che deve avere un obiettivo chiaro e, consapevolmente, bisogna saper accettare la volatilità durante la percorrenza del percorso d'investimento; in altre parole potremmo dire che la sofferenza del durante o di breve dovrebbe poter portar alla soddisfazione nel lungo periodo. Estremamente significativo il concetto espresso da Peter Lynch: "L'importante è saper mantenere ferma la rotta nel tempo, senza badare troppo alla crisi. Sembra facile, il punto è che molti possiedono il razicinio per adottare questa strategia, ma non tutti hanno il cuore per applicarla". Altrettanto pericoloso è l'estremo opposto, cioè l'ingordigia associata alla presunzione (questo è il significato della parola anglosassone "greed"). Questa combinazione di eccessiva confi-

stesso successo, ad incrementare sempre più l'entità degli investimenti, forti dei guadagni realizzati, fino al punto che un investimento non andato a buon fine comporterà delle perdite sproporzionate rispetto ai guadagni ottenuti.

Questa situazione in cui si perde la razionalità e l'ingordigia di denaro associata la miraggio di forti guadagni non ci permettono di vedere la possibilità di sbagliare, si chiama "struttura a piramide", appunto perché ad ogni successo si incrementa la somma investita e quindi l'esposizione al rischio.

### LE PAUSE DEI GRANDI

Quando il successo non è controllato, cela il seme del fallimento, comincia ad emergere l'euforia ed una certa sensazione di invincibilità, rischi sempre più grandi e decisioni sempre meno accurate con gli evidenti danni che ne possono

“ L'importante è saper tenere ferma la rotta nel tempo ”  
(Peter Lynch)

denza con il mercato ed il desiderio di realizzare grandi guadagni in breve tempo, ha portato al tracollo numerosi investitori, drogati dalle performance dei prodotti finanziari nella primavera del 2000.

### EFFETTO PRESUNZIONE

Operativamente, la presunzione può portare l'investitore a cadere nella trappola così detta della piramide, meccanismo che ci porta ad essere vittime del nostro

derivare. Il successo sui mercati finanziari va concepito come una casa costruita mattone dopo mattone, giorno dopo giorno, evitando di cedere alla scorciatoia dei prefabbricati.

Alcuni dei grandi trader sono ben a conoscenza di questo fattore emotivo e, a seguito di una rilevante serie di successi, si allontanano dal mercato per un certo periodo al fine di raccogliere le idee e riacquisire la razionalità che stavano perdendo. ■

# L'OPPORTUNITÀ VENTURE CAPITAL

■ di Fausto Boni

**D**i venture capital in Italia se ne fa poco davvero. E' un'opportunità persa per gli investitori ma anche per la crescita economica del Paese, ce lo dicono dagli Stati Uniti e dal resto d'Europa.

Anzitutto un po' di numeri per dimensionare il fenomeno: negli Stati Uniti dove nasce il Venture Capital il capitale investito dai fondi VC è cresciuto da oltre 40 anni e si è attestato intorno ai 18 miliardi di dollari. In Europa invece nel 2003 sono stati investiti soltanto tre miliardi di euro dei quali meno del 2% in Italia. Ed, ancora peggio in questo momento in cui il paese dovrebbe stimolare innovazione per bilanciare il declino dei settori maggiormente esposti alla concorrenza cinese, gli investimenti del venture capital in Italia sono in costante calo da circa 4 anni (dati 2004).

## LA VIA AMERICANA

Per capire perché è un'opportunità persa bisogna prima però delineare il fenomeno. Negli Stati Uniti quando si parla di venture capital s'intendono investimenti (tipicamente di minoranza qualificata) in aziende promosse da un team di manager imprenditori per sviluppare un'idea innovativa (spesso ma non sempre questo si traduce in sviluppo tecnologico). Tipicamente l'operazione non prevede nessun tipo di leva finanziaria né di acquisto di quote dall'imprenditore in quanto le risorse vengono interamente assorbite dal piano di investimenti (in impianti, ricerca e sviluppo e perdite di avviamento) necessari per permettere alla società di crescere con la necessaria rapidità. I fondatori ed il venture capitalist sono allineati sull'idea di vendere la società qualora se ne presenti l'occasione per monetizzare le loro partecipazioni rispettive. E' con questo tipo di venture capital



Fausto Boni,  
fondatore e general partner managing  
director di 360° Capital Partners

che sono nate negli Usa aziende come Compaq, Dell, Intel, Fedex e Starbucks e più recentemente eBay, Google ed Amazon e che sono stati creati 7,6 Mio di posti di lavoro e 1.300 Miliardi di Usd di fatturato. Ma anche a fine anni Novanta Tiscali, Business Object e SelfTrade in Europa.

## GLI ECCESSI ITALIANI

In Italia, il venture capital, che era virtualmente inesistente fino al 1998-1999 e che ha conosciuto una crescita assolutamente smisurata tra il 1999 e il 2000 sull'onda del boom delle nuove quotazioni in Borsa di aziende tecnologiche, rischia oggi l'estinzione a causa dei ritorni non brillanti generati da molti degli inventori post scoppio della bolla speculativa, e dalla poca lungimiranza di molti investitori istituzionali pronti a entrare in massa al picco del mercato e altrettanto rapidi a uscire nemmeno due anni dopo. Statistiche di settore mostrano che nonostante nel medio lungo periodo (15 - 20 anni) il venture capital abbia generato ritorni largamente superiori al public equity, nel breve periodo

questi possono anch'essi avere periodi di performance negative (come è avvenuto per i fondi nati a cavallo tra il 1999 e il 2002).

In Italia (con poche eccezioni) il settore, a lungo inesistente, si è sviluppato proprio negli anni di picco della speculazione sui titoli tecnologici. In tali anni le valutazioni di molte start up erano altamente influenzate da attese di monetizzazione dell'investimento tramite quotazioni in borsa a multipli fantasiosi nel giro di pochi anni, o addirittura pochi mesi, ed è quindi naturale che la performance media di quegli anni non sia stata in media particolarmente brillante (come non lo è stata neppure negli Stati Uniti).

Possiamo perciò concludere che In Europa e in Italia il Venture Capital non è un settore su cui puntare? Un'analisi superficiale basata sulla considerazione meccanica delle performance degli ultimi 4-5 anni potrebbe portare a tale conclusione.

Bisogna invece fare attenzione a non confondere cause e effetti. se non si vogliono trarre conclusioni drammaticamente sbagliate. Il nostro Paese non manca né di talenti né di imprenditorialità, e anche oggi presenta interessanti opportunità di investimento.

## CONDIZIONI PER IL SUCCESSO

■ i Venture Capitalist siano veramente degli operatori specializzati e con competenze ben delineate (più imprenditori loro stessi che finanziari).

■ Gli investitori (istituzionali) che iniettano risorse nei loro fondi abbiano anch'essi un approccio maturo e ragionato, non solo capendo che tale tipo di investimento non può essere valutato che nel lungo periodo ma anche dotandosi delle necessarie competenze per selezionare i venture capitalist che possono generare ritorni superiori alla media.

■ Bisogna infine che ci governa si adoperi in favore di una politica che metta in atto misure volte a stimolare investimenti in innovazione che sono assolutamente strategici per la competitività del paese e che, come le esperienze estere ci hanno dimostrato non possono prescindere dall'esistenza di un'industria del Venture Capital ■