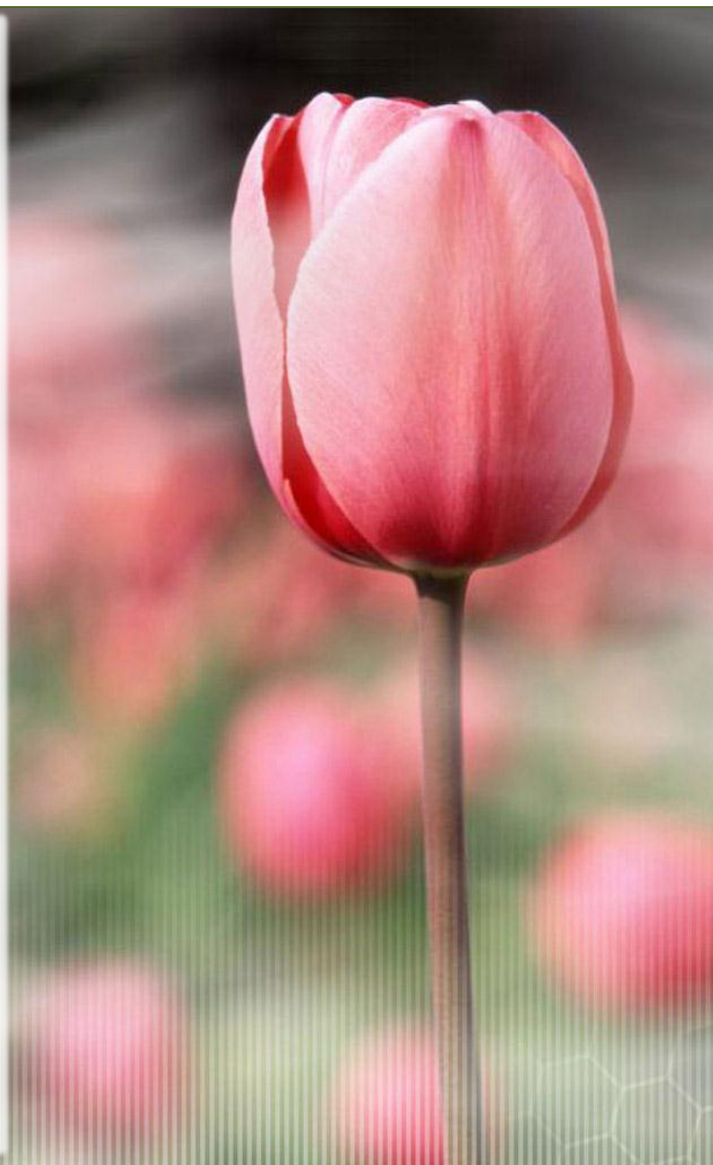


La societat, al servei de l'economia?

*Cinefòrum. Curs 2011-12
Cinema per a estudiants*

1. La Tulipmania i altres crisis



Organitza



PATROCINADORS



**AJUNTAMENT
VILAFRANCA
DEL Penedès**



**Diputació
Barcelona**
xarxa de municipis

Des dels orígens del sistema econòmic capitalista, allà pels segles XV i XVI, les crisis han format part del seu funcionament. Una de las primeres crisis de les que es té constància va ser l'anomenada *crisi de les tulipes*. A partir del que s'explica en aquest text i al vídeo *La Tulipmania* (veure Activitats Interactives), intenta fer-te una idea exacta del que va passar i de quines van ser les conseqüències.

Després contesta aquestes preguntes:

- Entre quins anys i en quin país es va produir aquesta crisi? En què va consistir?
- Quina relació veus tu entre la *Tulipmania*, el *crack del 29* i la *crisi de les puntcom*?
- Per què s'anomenen "*bombolles*" aquests tipus de crisis econòmiques?
- Per què penses tu que es repeteixen cíclicament crisis com aquestes? Són les causes exclusivament econòmiques? Existeixen altres factors?
- Compara i comenta a classe els gràfics del final.



Al·legoria de la Tulipmania per Hendrik Olla Gerritsz (pintat al 1640 aprox.). Flora, la deessa de les flors, arrossegada pel vent, és conduïda per un borratxo, per uns canvistes de diners i per Fortuna, la deessa de les dues cares; els segueixen els teixidors dissoluts de la ciutat de Haarlem i es dirigeixen cap a la seva destrucció al mar.

La Tulipmania

Aquesta **bombolla** (la tulipmania) es va produir a Holanda a partir de 1630 en una borsa en què es negociaven bulbs de tulipa. En aquests anys, entre les classes altes holandeses es va posar de moda plantar aquestes flors en els seus jardins. De fet, es va arribar a considerar de molt mal gust no tenir tulipes al jardí. Com a conseqüència de l'efecte moda, els preus van començar a pujar i moltes persones es feien riques comprant bulbs i venent-los poc després a preus molt superiors. Com succeeix a qualsevol bombolla, tothom estava convençut que sempre es guanyava amb els bulbs. No importava a quin preu es comprassin, ja que fins a llavors sempre hi havia hagut algú disposat a pagar un preu més alt. Tots volien fer-se milionaris amb els bulbs. Els qui guanyaven diners ho explicaven a amics i familiars, que al seu torn volien entrar en la roda.

Es van arribar a produir operacions tan sorprenents com canviar un bulb per 4.600 florins, un carro envelopat i dos cavalls. Per a fer-nos una idea del que significava aquest preu podem recordar que en aquests anys una família acomodada vivia perfectament durant un any complet amb una renda de mil florins. Un altre bulb va ser canviat per un terreny edificable de dotze acres a Amsterdam. La irracionalitat dels preus es va posar de manifest quan hi va haver persones que fins i tot van canviar la seva casa per un bulb de tulipa. El propietari d'una fàbrica de cervesa va arribar a canviar la seva fàbrica per tres bulbs. Per un bulb de tulipa es van arribar a pagar fortunes que equivalien al sou de quinze anys d'un artesà ben pagat. Enmig d'aquesta situació de cobdícia i ceguesa col·lectiva, un mariner es va menjar un bulb per error: davant els intents de linxar-lo, la policia va optar per empresonar-lo.

Moltes persones manllevaven diners per a poder comprar bulbs. La supèrbia, l'enveja i el desig de guanyar diners ràpids, van provocar un estat de ceguesa que impedia adonar-se que els preus dels bulbs ja no tenien cap lògica.

Durant sis anys la bombolla va créixer fins que va explotar, com succeeix

amb totes les bombolles, ja que en 1637, quan els preus ja eren astronòmics, la gent es va començar a qüestionar si els preus eren raonables. Fins i tot algú es va preguntar si tenia algun sentit invertir en bulbs de tulipa. Quan els preus eren estratosfèrics ja es van detectar els primers signes d'esgotament del mercat. Un dia no es va poder vendre una partida de tulipes i els especuladors van començar a pensar que havia arribat el moment de vendre per a realitzar els guanys generats. Es va passar de l'eufòria a la por, a la histèria i al pànic en uns pocs dies. Els posseïdors de bulbs es van trobar que ningú no els hi volia comprar. Els qui havien comprat amb **contracte de futurs** van haver de comprar a un preu que ja no era el de mercat.

En aquest moment el pànic es va apoderar de la borsa i els preus es van enfonsar. Així va començar la caiguda, i en pocs dies el col·lapse total ja s'havia produït, els bulbs van passar de valer fortunes a no valer absolutament res. Davant la histèria col·lectiva, el govern holandès va aprovar unes normes que consideraven nuls els contractes realitzats a partir de novembre de 1636, i que establien que els contractes de futurs havien de ser satisfets amb un deu per cent de la quantitat establerta inicialment. No obstant això, aquestes normes van ser molt controvertides, ja que els compradors es veien obligats a pagar per una cosa que ja no tenia valor, i els venedors havien de vendre a un preu menor que l'acordat. Els preus dels bulbs van caure molt més baix d'aquest deu per cent, ja que van arribar a menys de l'u per cent del que es pagava per ells poques setmanes abans.

Els qui van sortir abans que esclatés la bombolla van guanyar molts diners. En canvi, els qui ho van canviar tot (fàbriques, cases, terrenys...) per a especular amb bulbs, al final es van quedar amb uns bulbs però sense res més. Molts nous rics que tenien tota la seva fortuna en bulbs de tulipa es van arruïnar, i la crisi es va estendre pertot el país, que va trigar uns quants anys a recuperar-se.

El crack del 29

El crack de 1929 és, possiblement, el més recordat de tots. L'economia nord-americana passava per una etapa pròspera des de 1921, amb una baixa inflació i augments anuals de la productivitat industrial. Des de 1927, que l'índex de la borsa estava a 150, els inversors van començar a comprar accions de forma massiva i l'índex va créixer fins a superar el valor de 400. En aquests moments, molts inversors compraven accions manllevant diners als bancs, que concedien els préstecs, en la majoria dels casos, amb l'única garantia de les pròpies accions que es compraven. Per aquestes dates la majoria dels experts, com el prestigiós professor Irving Fisher, de la Universitat de Yale, van augurar que la borsa encara podia pujar molt més. No obstant això, a l'octubre de 1929 la borsa ja va començar a mostrar signes de debilitat, i les petites pujades anaven acompanyades de baixades una mica més pronunciades. El pànic va començar a estendre's entre els inversors. El president nord-americà Hoover va fer unes declaracions

d'urgència i va manifestar que l'economia anava millor que mai. En aquest moment va succeir el que succeeix quan un ministre d'economia anuncia que la gasolina no pujarà, i és que tothom pensa que passarà exactament el contrari. La reacció massiva a les declaracions del president Hoover va ser la venda a la desesperada d'accions, cosa que va fer que la borsa s'enfonsés des de l'índex 400 fins a menys de 50. Pel camí, molts bancs i inversors van fer fallida. Pels carrers de Nova York desenes d'inversors arruïnats es van suïcidar llançant-se per les finestres.

El crack de 1929 va anar seguit d'un dels períodes de recessió més llargs que ha viscut l'economia mundial. A més, després va venir la Segona Guerra Mundial. Aquest crack és, segurament, el que més anys ha trigat a recuperar-se en els mercats financers, ja que va necessitar gairebé vint anys. De nou es van repetir els comportaments irracionals de cracks anteriors.

Les puntcom

Entre l'any 1997 i mitjans de l'any 2001 el preu de les accions d'empreses de la denominada Nova Economia van pujar pels núvols. Es tractava d'empreses que es basaven en noves tecnologies com internet. A Espanya, un dels casos paradigmàtics va ser el de Terra, filial de Telefónica, que quan va sortir a borsa les seves accions van passar de valer uns pocs euros a més de 150 euros. El cas de Terra és simptomàtic, perquè es tracta d'una empresa que mai no va guanyar diners i que mai no va tenir perspectives de beneficis a curt termini. En poc temps el preu de Terra va caure fins als cinc euros per acció. El mateix va succeir amb moltes altres empreses.

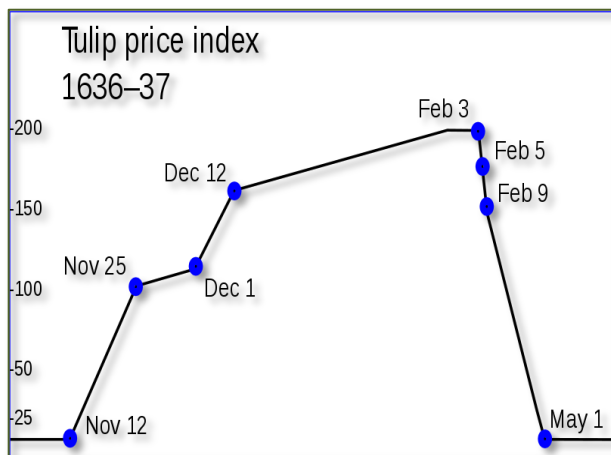
Als Estats Units, algunes empreses de la Nova Economia també van arribar a tenir cotitzacions estratosfèriques. Per exemple, les accions de Yahoo van arribar a un preu que feia que l'empresa

valgués més que el gegant General Motors. Amazon ja valia vint mil milions de dòlars quan encara no havia generat cap benefici.

Aquests exemples posen de manifest que el comportament dels inversors sovint és irracional. És irracional quan els preus pugen sense parar, més enllà del que valen realment les empreses. En el cas de les empreses d'internet per les quals es van arribar a pagar preus desorbitats, no hi havia cap dada objectiva (capacitat de generar beneficis, per exemple) que justificués aquests preus. Va ser simplement un cas d'especulació cega dominada pel desig de riquesa a curt termini.

A pesar del temps transcorregut des dels primers cracks, sembla que l'ésser humà no n'aprèn i cau de nou en els mateixos errors.

Eufòria i Pànic. Aprenent de les bombolles i altres crisis: del crack de les tulipes a les "subprime". Oriol Amat. Profit Editorial. Barcelona, 2008



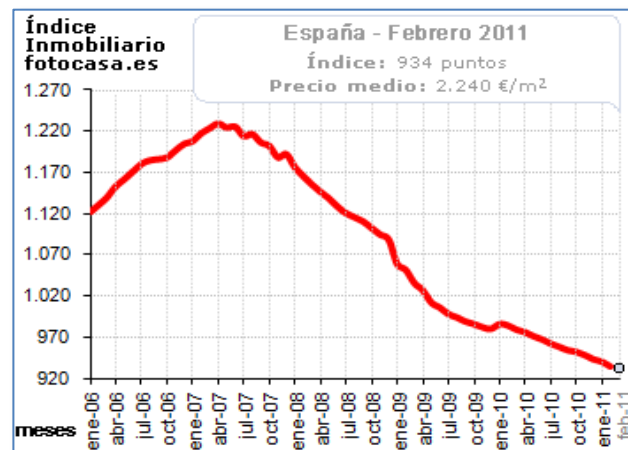
Preu de les tulipes a Holanda entre 1636 i 1637.
Font: *The tulipmania: Fact or artifact?* Earl A. Thompson.



Índex Dow Jones de la Borsa de Nova York entre 1900 i 1955. Font: labolsa.com



Evolució del NASDAQ* entre 1995 i 2003.
Font: education.wallstreetsurvivor.com



Preu de l'habitatge a Espanya entre 2006 i 2011.
Font: noticias12.com

(per a més informació sobre les diferents crisis, cliqueu sobre els gràfics)