



SISTEMA FINANZIARIO

CASE STUDY: LA BOLLA DEI TULIPANI

In Olanda i tulipani erano stati importati dalla Turchia nella seconda metà del Cinquecento. Le varietà meno comuni di questo fiore vennero rapidamente considerate come merce di lusso, altamente desiderate presso la borghesia e i ricchi mercanti (si parlò di "mania dei tulipani"). La domanda di nuovi fiori superò ben presto la loro offerta, a causa del lento ciclo riproduttivo, cosicché i prezzi delle specie più ricercate di tulipani subirono delle continue spinte al rialzo. All'epoca si arrivò a considerare il bulbo del tulipano come un solido investimento, in quanto rappresentava un "concentrato di fiori futuri"; venne quindi utilizzato come un'embrionale forma di "future" sul tulipano. Le contrattazioni avvenivano in aste tenute in luoghi pubblici o in privato delle varie città olandesi.

L'interesse generato dal commercio di tulipani fu tale che si radicò la consuetudine di prenotare in anticipo presso i contadini-coltivatori i bulbi ancora "in terra" attraverso l'utilizzo di contratti con prezzi fissati *ex-ante* da onorare a scadenza; ciò consentiva l'estensione del periodo di compravendite da pochi mesi estivi (ossia, solo dopo che i bulbi venivano dissotterrati) a tutto l'anno. In altre parole, si negoziavano i "diritti sul bulbo", cioè i *futures* di tulipani, pagando subito solo un acconto del prezzo finale e corrispondendo il saldo alla consegna del bulbo fiorito, dando luogo a quel fenomeno che venne chiamato "il commercio al vento" perché lo scambio reale era di fatto differito ad una data futura identificata nel contratto. In realtà, dato che la consegna materiale avveniva a distanza di mesi, furono oggetto di negoziazione tra i fioristi-commercianti gli stessi contratti a termine già stipulati. Si creava così una lunga catena d'impegni che legava insieme tutti i partecipanti, con il rischio che l'inadempimento dell'ultimo acquirente avrebbe creato un effetto-domino sui precedenti acquirenti-debitori.



I commercianti – che gestivano le contrattazioni locali - non controllavano né che gli acquirenti disponessero di denaro sufficiente a saldare i debiti contratti né che i venditori possedessero i bulbi di tulipano che s'impegnavano a cedere. Gli acquisti con consegna futura del bulbo erano effettuati solo allo scopo di partecipare al "gioco al rialzo" dei prezzi, così da potere lucrare, attraverso la vendita, sull'incremento indotto dei prezzi medesimi. In tal modo, il miraggio del guadagno facile, assieme all'ondata di entusiasmo collettivo alimentarono di continuo la crescita dei prezzi. I prezzi ben presto ebbero un andamento del tutto slegato dalla realtà dando luogo ad una vera e propria "bolla" (termine che ben riflette la <psicosi> diffusa tra i commercianti di tulipani). Si arrivò addirittura a vendere immobili per poter acquistare i diritti sui bulbi più grandi e pregiati.



HANDELS-, INDUSTRIE-,
HANDWERKS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

WIFO

Institut für
Wirtschaftsforschung

Per fornire una vivida illustrazione di questo smisurato scollamento tra valore di scambio di un bulbo di tulipano pregiato ed economia reale è sufficiente menzionare quanto riportato da un cronista dell'epoca: un

fiore di tulipano del valore di 3000 fiorini avrebbe potuto essere scambiato nel gennaio 1637 (nel cuore della bolla) con un enorme quantità di merci come "*8 maiali grassi, 4 buoi grassi, 12 pecore grasse, 24 tonnellate di grano, 48 tonnellate di segale, 2 botti di vino...*" e altro ancora.

La bolla dei tulipani culminò nella famosa asta di Alkmaar del 5 febbraio 1637, in cui centinaia di lotti di bulbi furono venduti per un ammontare monetario di 90.000 fiorini (l'equivalente di circa 5 milioni di euro), ossia ciascun bulbo venduto al prezzo medio pari al reddito di oltre un anno e mezzo di un muratore dell'epoca.

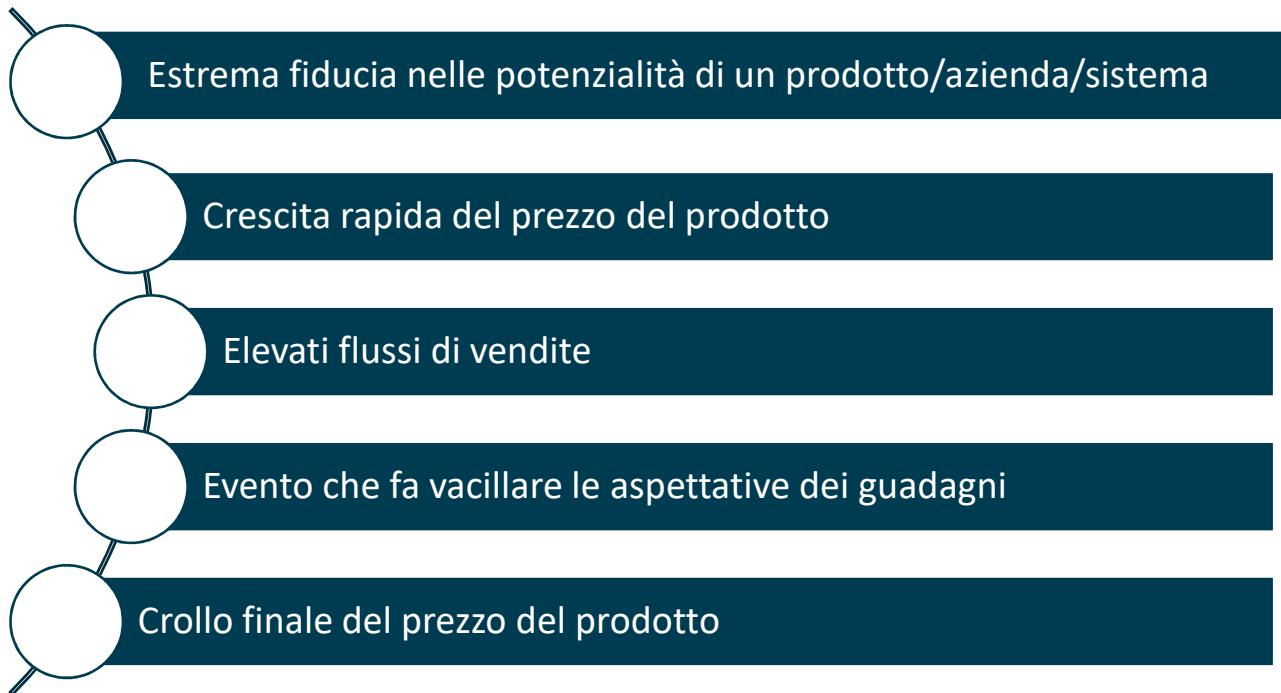
Nei giorni immediatamente successivi, la febbre dei tulipani si tramutò all'improvviso in panico: fu sufficiente che ad *Haarlem* un'asta di bulbi andasse deserta per provocare il c.d. *panic selling* incontrollato e far precipitare i prezzi di mercato in tutto il paese. Nonostante gli sforzi degli operatori, la domanda per le varietà considerate prima nuove e attraenti divenne rarefatta e largamente insufficiente a sostenere le forti richieste di vendite: il mercato dei tulipani crollò del tutto e le negoziazioni s'interruppero. In una tale situazione, chi aveva acquistato attraverso i contratti (*futures*) i bulbi (i fioristi) si ritrovò vincolato contrattualmente a pagarli una cifra notevolmente più elevata rispetto ai prezzi reali del momento, a vantaggio dei contadini (possessori dei bulbi) che essendo parte-venditrice nei contratti *futures* avevano il diritto di percepire prezzi elevatissimi per dei bulbi che ormai non valevano quasi più nulla.

Il mercato di negoziazione di contratti su tulipani smise semplicemente di esistere. La diffusione dell'informazione circa il crollo dei prezzi e l'impossibilità di trovare acquirenti innescò una corsa dei fioristi a vendere a qualsiasi prezzo. Il panico si diffuse in tutti i centri urbani delle Provincie Unite dei Paesi Bassi.



ESERCIZIO:

Come ogni altra crisi generata da una bolla speculativa, la crisi dei tulipani si è sviluppata attraverso la classica sequenza.



Facendo riferimento al caso della crisi dei tulipani rispondi alle seguenti domande:

In che cosa vi era un'estrema fiducia negli anni 2000?	
Cosa ha portato ad una rapida crescita?	
Il flusso di vendite che cosa ha riguardato?	
Quale evento ha fatto vacillare le aspettative?	
Come si è concluso il caso?	