

5.5.3 Differenze internazionali nei modelli di consumo e misurazione del livello dei prezzi

Le misure ufficiali del livello dei prezzi differiscono da paese a paese. Una ragione di queste differenze è che la gente che vive in paesi diversi spende il proprio reddito in modo diverso. In genere, gli individui consumano quote relativamente più elevate di beni prodotti nel proprio paese – inclusi i beni commerciati – rispetto a quelli prodotti all'estero. L'italiano medio consuma più olio d'oliva dell' statunitense medio, il giapponese medio mangia più *sushi* e l'indiano medio utilizza quantità maggiori della tipica salsa *chutney*. Nella costruzione di un paniere di beni di riferimento da utilizzare nel calcolo del potere di acquisto, dunque, è verosimile che il governo italiano dia un peso maggiore all'olio d'oliva, invece quello giapponese al *sushi* e quello indiano al *chutney*.

Poiché la formulazione in termini relativi della PPP produce previsioni sulle variazioni dei prezzi, piuttosto che sui livelli degli stessi, tale teoria può rimanere valida indipendentemente dal paniere usato nella definizione dei livelli dei prezzi dei paesi considerati dal confronto. Se tutti i prezzi aumentano del 10% negli Stati Uniti e il dollaro si deprezza nei confronti delle monete straniere del 10%, la PPP in termini relativi sarà soddisfatta (assumendo che non vi siano variazioni all'estero) per qualsiasi scelta interna ed estera degli indici di prezzo.

Tuttavia, le variazioni dei prezzi relativi dei beni contenuti nei panieri possono invalidare la versione della PPP in termini relativi nelle verifiche basate sugli

¹⁰ Per una discussione dettagliata dell'evidenza empirica, si veda l'articolo di Goldberg e Knetter indicato nel paragrafo "Ulteriori letture" di questo capitolo. I contributi teorici sul *Pricing to Market* includono "Exchange Rates and Prices" di Rudiger Dornbusch nell'*American Economic Review* 77 (Marzo 1987), pp. 93-106; "Pricing to Market When the Exchange Rate Changes" di Paul R. Krugman, in *Real-Financial Linkages among Open Economies* a cura di Sven W. Arndt e J. David Richardson (Cambridge, MA: MIT Press, 1987).

¹¹ Si veda Commissione Europea, "Car Prices: Despite Price Convergence, Buying Abroad Often Remains a Good Deal", Press Release IP/04/285, 3 febbraio 2004. La normativa vigente al 1° ottobre 2005 prevede che i concessionari di automobili nell'Unione Europea (Unione Europea) abbiano il diritto di stabilire agenzie commerciali in altri paesi membri. Poiché i concessionari hanno accesso a mezzi di trasporto delle automobili più economici di quelli a cui possono accedere i consumatori, questa normativa facilita l'arbitraggio.

indici ufficiali di prezzo. Per esempio, un aumento del prezzo relativo del pesce fa aumentare il prezzo in dollari del paniere di riferimento del Giappone rispetto al corrispondente paniere utilizzato negli Stati Uniti, semplicemente perché il pesce rappresenta una quota maggiore del paniere in Giappone. Le variazioni dei prezzi relativi possono condurre a violazioni della PPP come quelle mostrate nella Figura 5.2, anche se gli scambi sono liberi e senza costi.

5.5.4 La parità dei poteri di acquisto nel breve e nel lungo periodo

I fattori esaminati fino a ora per spiegare l'insoddisfacente *performance* empirica della PPP possono causare divergenze nei livelli nazionali dei prezzi anche nel lungo periodo, dopo che tutti i prezzi hanno avuto il tempo di aggiustarsi al loro livello di equilibrio. Tuttavia, come ricorderete dal Capitolo 4, nell'economia molti prezzi non sono flessibili e il loro completo aggiustamento richiede tempo. Gli allontanamenti dalla PPP possono pertanto essere ancor più marcati nel breve periodo che nel lungo periodo. Per esempio, un brusco deprezzamento del dollaro rispetto alle valute estere rende i macchinari agricoli prodotti negli Stati Uniti più convenienti rispetto a quelli prodotti all'estero. Man mano che gli agricoltori dei vari paesi rivolgono la loro domanda di trattori e aratri verso i produttori statunitensi, il prezzo dei macchinari agricoli statunitensi tende a crescere per ridurre lo scostamento dalla legge del prezzo unico causata dalla svalutazione del dollaro. Tuttavia, questo processo richiede tempo e dunque i prezzi dei macchinari statunitensi ed esteri possono differire considerevolmente durante il processo di aggiustamento dei mercati alle variazioni dei tassi di cambio.

Potreste pensare che la rigidità di prezzo di breve periodo e la volatilità del tasso di cambio aiutino a spiegare il fenomeno notato nella Figura 5.2, cioè che le violazioni della PPP sono state più evidenti durante i periodi di cambi flessibili. Recenti indagini empiriche supportano questa interpretazione. La Figura 4.11, usata per illustrare la rigidità dei prezzi dei beni rispetto ai tassi di cambio, è abbastanza comune nei casi di cambi flessibili. In uno studio approfondito che riguarda svariati paesi e numerosi episodi storici, Michael Mussa dell'Institute of International Economics ha confrontato l'ampiezza delle deviazioni di breve periodo dalla PPP in regime di cambi fissi e flessibili. Il risultato è stato che tassi di cambio flessibili inducono sistematicamente a deviazioni di breve periodo molto più marcate e frequenti dalla PPP relativa.¹² Il Focus riportato più avanti illustra con particolare chiarezza come la rigidità dei prezzi possa generare violazioni della legge del prezzo unico anche per beni assolutamente identici.

¹² Si veda M. Mussa, "Nominal Exchange Rate Regimes and the Behaviour of Real Exchange Rates: Evidence and Implications", in Karl Brunner e Allan H. Meltzer (a cura di), *Real Business Cycles, Real Exchange Rates and Actual Policies*, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 25 (Amsterdam, North-Holland, 1986), pp. 117-214. Charles Engel dell'Università del Wisconsin ha trovato che in regime di cambi flessibili, le differenze internazionali dei prezzi di beni *identici* possono essere più variabili dei prezzi relativi di beni *diversi* all'interno dello stesso paese. Si veda "Real Exchange Rate and Relative Prices: An Empirical Investigation" di Engel nel *Journal of Monetary Economics* 32 (agosto 1993), pp. 35-50.

Applicazione: Perché il livello dei prezzi è più basso nei paesi più poveri?

Ricerche sulle differenze internazionali del livello dei prezzi hanno evidenziato una sorprendente regolarità empirica: il livello dei prezzi dei vari paesi, espresso in un'unica valuta, è positivamente correlato con il livello del reddito reale pro capite. In altre parole, un dollaro, convertito nella moneta locale sul mercato valutario, generalmente ha un potere d'acquisto maggiore in un paese povero che in uno ricco. La Figura 5.3 illustra la relazione tra livello dei prezzi e reddito (ogni punto rappresenta un paese).

L'analisi precedente sul ruolo dei beni non commerciati nella determinazione del livello nazionale dei prezzi suggerisce che differenze internazionali nel prezzo dei beni non commerciati possono contribuire a spiegare le diversità del livello dei prezzi tra nazioni ricche e povere. I dati disponibili mostrano infatti che i beni non commerciati tendono a essere più costosi (rispetto ai beni commerciati) nei paesi ricchi.

Una spiegazione del minor prezzo relativo dei beni e servizi non commerciati nei paesi poveri è stata suggerita da Bela Balassa e da Paul Samuelson.* La teoria di Balassa e Samuelson postula che la forza lavoro dei paesi poveri sia meno produttiva di quella dei paesi più ricchi nel settore dei beni e servizi commerciati internazionalmente, mentre le differenze nel settore dei prodotti non commerciati siano minime. Se il prezzo dei beni commerciati è simile in tutti i paesi, però, la minore produttività nei settori dei beni e servizi commerciati dei paesi poveri implica l'esistenza di salari più bassi che all'estero, minori costi di produzione nei beni non commerciati e quindi i livelli minori dei prezzi di questi ultimi. I paesi ricchi, con una produttività del lavoro più alta nel settore dei beni commerciati, tenderanno ad avere prezzi dei prodotti non commerciati più alti, e quindi un più alto livello generale dei prezzi. Le statistiche sulla produttività offrono qualche supporto empirico alla tesi del differenziale di produttività postulata da Balassa e Samuelson. È anche plausibile che le differenze internazionali nella produttività siano più marcate per i beni commerciati internazionalmente che per quelli non commerciati. Indipendentemente dal fatto che un paese sia ricco o povero, un barbiere può fare solo un certo numero di tagli di capelli alla settimana, ma può esserci una differenza significativa tra paesi nella produttività nel settore dei beni commerciati come i personal computer.

Una teoria alternativa che cerca di spiegare il livello più basso dei prezzi nei paesi poveri è stata avanzata da Jagdish Bhagwati della Columbia University e da Irving Kravis dell'Università della Pennsylvania e Robert Lipsey della Ci-

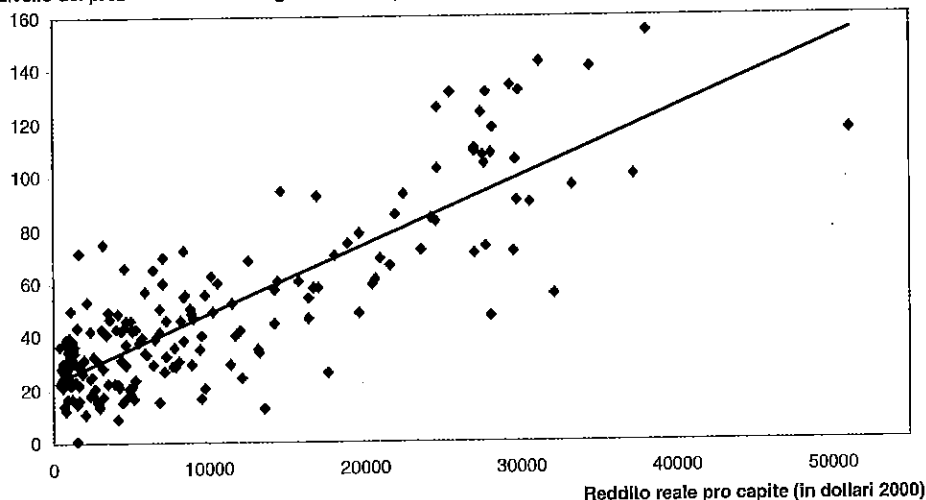
* Si veda B. Balassa, "The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal", *Journal of Political Economy*, 72 (dicembre 1964), pp. 584-596 e P.A. Samuelson, "Theoretical Notes on Trade Problems", *Review of Economics and Statistics*, 46 (maggio 1964), pp. 145-154. La teoria di Balassa e Samuelson era stata preceduta da alcune osservazioni di Ricardo. Si veda Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade* (New York, Harper & Brothers, 1937), p. 315.

FIGURA 5.3

Livello dei prezzi e reddito reale, 2003.

Il livello dei prezzi dei paesi tende ad aumentare al crescere del reddito reale pro capite. Ogni punto rappresenta un paese. La linea retta indica la miglior previsione statistica possibile del livello dei prezzi di un paese rispetto agli Stati Uniti, sulla base del suo livello di reddito reale pro capite.

Livello dei prezzi relativamente agli Stati Uniti (Stati Uniti = 100)



Fonte: Penn World Table, versione 6.2.

ty University di New York.** L'ipotesi di Bhagwati-Kravis-Lipsey è basata sulle differenze tra le dotazioni di capitale e lavoro piuttosto che sulle differenze nella produttività, ma essa prevede anche che il prezzo relativo dei beni e servizi non commerciati cresca all'aumentare del reddito reale pro capite. I paesi ricchi sono caratterizzati da elevati rapporti capitale/lavoro, mentre quelli poveri hanno abbondanza di lavoro relativamente al capitale. Poiché i rapporti capitale/lavoro sono maggiori nei paesi ricchi, la produttività marginale del lavoro è maggiore in questi ultimi, ed essi mostreranno livelli dei salari più alti rispetto ai paesi in via di sviluppo.*** I prodotti non commerciati, che consistono per la maggior parte di servizi, sono per loro natura a maggiore intensità di lavoro rispetto ai prodotti commerciati. Poiché il lavoro costa meno nei paesi poveri ed è usato in modo intensivo nella produzione di beni e servizi non

** Si veda Kravis e Lipsey, "Toward an Explanation of National Price Levels", *Princeton Studies in International Finance* 52 (International Finance Section, Department of Economics, Princeton University, novembre 1983) e Bhagwati, "Why Are Services Cheaper in the Poor Countries?", *Economic Journal*, 94 (giugno 1984), pp. 279-286.

*** Questo ragionamento assume che la differenza nella dotazione di fattori tra paesi ricchi e paesi poveri sia ampia al punto che l'equalizzazione dei prezzi dei fattori non vale.

Livello dei prezzi e tasso di cambio nel lungo periodo • capitolo 5

commerciati, questi ultimi saranno meno cari nei paesi in via di sviluppo che nei paesi ricchi, caratterizzati da alti salari. Ancora una volta, questa differenza internazionale nel prezzo relativo dei prodotti non commerciati suggerisce che il livello complessivo dei prezzi, misurato in un'unica valuta, dovrebbe essere maggiore nei paesi sviluppati che in quelli poveri.

Studi recenti hanno mostrato che le deviazioni di breve periodo dalla PPP, come quelle dovute alla volatilità dei tassi di cambio, svaniscono nel tempo, e solo metà dello scostamento temporaneo dalla PPP è presente dopo quattro anni.¹³ Tuttavia, anche rimuovendo dai dati queste deviazioni temporanee dalla PPP, sembra sempre che l'effetto cumulato di certe tendenze di lungo periodo causi deviazioni prevedibili dalla PPP in molti paesi. L'applicazione intitolata "Perché il livello dei prezzi è più basso nei paesi più poveri?" discute uno dei principali meccanismi dietro a queste tendenze.