

Perché i generi alimentari sono meno costosi nei paesi (europei) ricchi?*

LEON PODKAMINER

1. Introduzione

Rispetto ai beni non alimentari (*non-food*), quelli alimentari (*food*) tendono a essere meno costosi nei paesi ricchi che nei paesi poveri. Questa affermazione è confermata da tutte le statistiche comparate internazionali sulle strutture di prezzo e di spesa. Una tipica relazione tra Pil reale pro capite (in termini di parità di potere d'acquisto, d'ora in avanti PPA)¹ e il prezzo relativo dei generi alimentari (definito

□ Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW), Vienna (Austria); e-mail: podkaminer@wiiw.at.

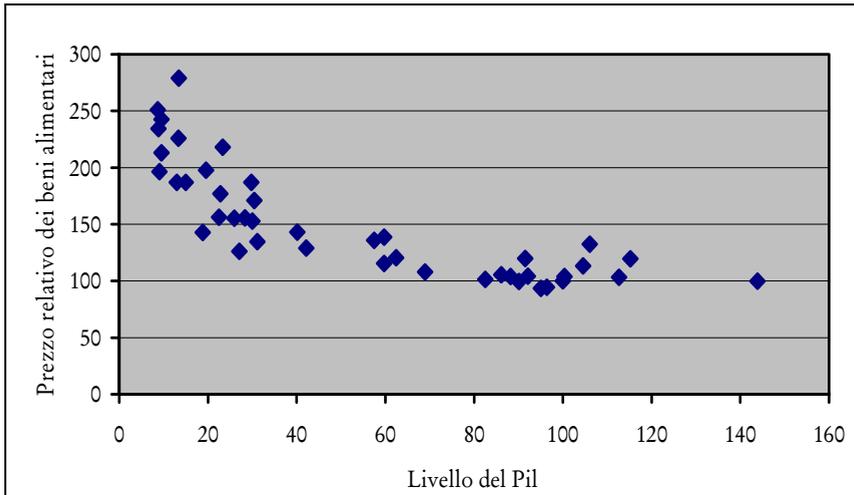
* L'autore è grato per le osservazioni rese da due anonimi *referees* e da J. Mohan Rao su una precedente versione del lavoro.

¹ Le autorità dell'Eurostat hanno recentemente modificato l'antica denominazione di "parità di potere d'acquisto" (PPA). Nella "neolingua" corrente di Bruxelles, le PPA sono ora indicate come "potere d'acquisto standard" (PAS). Considerati i discutibili benefici di tale neologismo, nel presente articolo si è preferito adottare la terminologia tradizionale. Nei termini più comuni, per ogni prodotto considerato in un paese, la PPA riflette il livello dei prezzi (di mercato) di quel paese nei confronti degli altri. Lo stesso vale per gli aggregati più ampi di beni e servizi (nel caso dei servizi forniti dal settore pubblico le PPA rispecchiano i livelli del costo degli input nei confronti degli altri paesi). Le PPA relative ai beni alimentari vengono calcolate a partire da voci più disaggregate: "pane e cereali"; "carni", "pesce", "latte, formaggi e uova", "grassi e oli", "frutta, verdura e patate", "altri alimentari". Per ognuna di tali voci, le PPA sono ricavate da insiemi ancora più disaggregati. Così, l'aggregato "pane e cereali" comprende 9 gruppi di merci, di cui "prodotti di pasta" rappresenta solo una voce (che a sua volta individua tre tipi di pasta). Nel caso degli aggregati non alimentari le PPA vengono calcolate in modo analogo. In linea di principio il paniere di beni e servizi considerato tra tutti i paesi dovrebbe essere rappresentativo e tuttavia comparabile (in termini di qualità di singole voci). Si vedano in proposito le note metodologiche illustrate in OECD (2002).

come rapporto tra beni alimentari e Pil espresso in PPA) è quella indicata dal diagramma di dispersione riportato nella figura 1.

FIGURA 1

PREZZO RELATIVO DEI BENI ALIMENTARI (AUSTRIA = 100) IN RELAZIONE
AL LIVELLO DEL PIL PRO CAPITE (AUSTRIA = 100), 1996



Fonte: Eurostat-OECD (1999). Il campione di paesi comprende tutti quelli europei, a eccezione di Malta, Cipro, Jugoslavia, Bosnia ed Erzegovina. Sono incluse inoltre tutte le repubbliche dell'ex Unione Sovietica e la Mongolia.

La particolare configurazione assunta dai prezzi relativi dei generi alimentari nei diversi paesi deve essere stata certamente notata da vari scrittori e ricercatori, ma a conoscenza dell'autore (una conoscenza che egli stesso riconosce imperfetta) non vi è stato alcun tentativo sistematico di esplorare, per non dire di spiegare, quella configurazione, almeno nella letteratura a partire dagli anni '60. Tale stato dell'arte è forse dovuto a una diffusa convinzione, che da allora ha acquisito lo *status* di verità incontestabile, secondo la quale le differenze nei prezzi relativi riflettono, in un modo o nell'altro, quelle presenti nei costi relativi o nei livelli relativi di produttività. In base a tale principio, le vicende riguardanti i prezzi relativi dei generi alimentari potrebbero essere archiviate come prive d'interesse nell'idea che, se quei prezzi sono quel che sono, vuol dire che i costi relativi dei beni alimentari devono essere più elevati nei paesi poveri che in quelli ricchi. In tale ottica il nesso causale va dai costi relativi ai prezzi relativi, mai nella

direzione inversa. Lungo le stesse direttrici, una spiegazione generale più elaborata può essere ricavata dai noti modelli della teoria pura del commercio internazionale, come quelli di Balassa (1964) e di Samuelson (1964). La mancanza di un vero interesse per il tema dei prezzi relativi è indirettamente confermata anche dalla sua sorprendente assenza nei principali lavori sullo sviluppo e sul mutamento strutturale a esso associato (lavori che, in ultima analisi, vertono tutti sulla contrazione del settore agricolo in rapporto a quelli manifatturiero e terziario). Pertanto, l'evoluzione dei prezzi (assoluti o relativi) non ha ruoli di rilievo nemmeno nei primi contributi empirici (quali ad esempio quelli raccolti nello *Handbook of Developmental Economics* del 1988).² Bisogna riconoscere che il silenzio manifestato da molti studi più recenti sulle questioni riguardanti i prezzi è davvero assordante.

Scopo del presente articolo è proporre una spiegazione positiva della regolarità osservata e riportata nella figura 1. Nelle prime due sezioni del lavoro, tuttavia, viene messa in discussione l'opinione comune circa i fattori che contribuiscono alla regolarità osservata (dapprima sollevando dubbi circa l'idea che i costi relativi siano l'unico elemento rilevante e in seguito confutando l'idea che il commercio estero abbia in qualche modo a che fare con essa). Con il sostegno dell'analisi econometrica di una trasformazione *cross-country* e *price-augmented* della legge di Engel, la spiegazione è già stata prospettata in Podkaminer (1999): si dimostra che la particolare configurazione dei prezzi relativi dei generi alimentari scaturisce dall'interazione tra offerta, reddito e domanda di consumo. Il fatto che la legge di Engel risulti verificata è essenziale – contrariamente al ruolo di semplice assunto attribuito a essa da altri autori come Pasinetti (1993, pp. 38-40).

² Si veda Chenery e Srinivasan (1988). In tale raccolta, l'unico riferimento esplicito all'andamento dei prezzi relativi legato allo sviluppo economico si deve a Syrquin (1988, p. 259), che cita, condividendola, la seguente affermazione di Nurkse (1959): «[...] le variazioni dei prezzi relativi non hanno alcuna relazione stretta o definita con la crescita economica in quanto tale».

2. L'importanza dell'evoluzione dei costi

Si può sostenere che il fatto che i generi alimentari divengono meno cari all'aumentare del reddito reale³ costituisce in generale un riflesso dell'evoluzione dei costi. Da un punto di vista euristico ci si dovrebbe allora attendere che, con il progredire della crescita economica, nel comparto non alimentare i costi unitari aumentino *più rapidamente* rispetto al settore alimentare. Certamente ciò appare in contrasto con le consuete convinzioni circa il divario tecnologico tra il settore agricolo e quelli non agricoli (in base alle quali il primo è probabilmente soggetto a rendimenti decrescenti di tipo "malthusiano" e i secondi beneficiano forse di qualche forma di economie di scala). Pertanto, anche sotto il profilo euristico, l'idea che alla base della regolarità osservata nel prezzo vi sia l'andamento dei costi non appare convincente. Procedendo oltre l'euristica, andrebbero considerati dapprima due fattori "esogeni", riguardanti i prezzi, che potrebbero essere invocati come spiegazione della regolarità empirica del rapporto tra il prezzo relativo dei generi alimentari e il livello del Pil:⁴ 1) i paesi ricchi sovvenzionano massicciamente la produzione agricola, mentre quelli poveri possono permettersi al massimo un livello di finanziamento modesto; 2) nei paesi ricchi le aliquote IVA sui generi alimentari sono solitamente inferiori a quelle standard applicate ai beni non alimentari. Ciascuno di questi due fattori può avere un ruolo nella spiegazione, ma è improbabile che il loro effetto risulti significativo o persino coerente con la Regolarità. Discutiamoli brevemente.

2.1. *Sussidi all'agricoltura più elevati nei paesi ricchi?*

Nei paesi ricchi i sussidi all'agricoltura *non* sono finalizzati a contenere i prezzi interni dei prodotti agricoli (e alimentari). In tali paesi gli scopi operativi della sovvenzione sono del tutto differenti. Essa è

³ La figura 1 potrebbe trovare sostegno in una selezione a piacere di serie storiche sull'evoluzione dei prezzi alla produzione relativi *food/non-food* e agricoli/non-agricoli nei singoli paesi. La crescita complessiva del Pil è in ogni momento associata alla "forbice dei prezzi" che si muove a danno dei prodotti agricoli e alimentari.

⁴ Da qui in avanti, la regolarità del rapporto tra il prezzo relativo dei beni alimentari e il livello del Pil, rappresentata dal diagramma di dispersione della figura 1, sarà indicata come la "Regolarità".

diretta a: *a*) stabilizzare i prezzi agricoli alla produzione attraverso l'introduzione di prezzi di approvvigionamento *minimi* garantiti, la predisposizione di meccanismi di finanziamento pubblico dell'approvvigionamento e il mantenimento di scorte cuscinetto. I sistemi di prezzo minimo e di scorte cuscinetto sono entrambi concepiti per evitare una caduta, e non un aumento, dei prezzi agricoli; *b*) sostenere le esportazioni di prodotti alimentari e agricoli finanziando di fatto un *dumping* istituzionalizzato su vasta scala; *c*) limitare la produzione agricola tramite una varietà di misure, quali l'offerta di compensi per lasciare incolti terreni coltivabili o la fissazione di quote produttive; *d*) sostenere i redditi di determinati gruppi sociali (proprietari terreni e agricoltori) e favorire o proteggere interessi di *lobbies* (come i cartelli dello zucchero). Il raggiungimento di simili finalità in una politica agricola di sovvenzione generale *deve necessariamente innalzare* i prezzi interni dei prodotti alimentari e agricoli. Lo stesso effetto trova il suo complemento nelle politiche agricole commerciali nazionali perseguite dai paesi ricchi, cioè nella scelta di mantenere elevate barriere protezionistiche nei confronti delle importazioni di derrate alimentari e di prodotti agricoli. Ovviamente, per spiegare per quale ragione nei paesi ricchi l'agricoltura venga sussidiata a spese del resto del sistema economico (e a danno del consumatore), si può trovare una giustificazione in termini di "economia politica". In tali paesi la popolazione agricola rappresenta una quota molto modesta del totale. Diviene quindi essenziale una valida ed efficace attività di *lobbying* da parte degli agricoltori, e con essa l'estrazione di rendite dal resto della popolazione. Nei paesi poveri avviene per lo più il contrario. Quando gli agricoltori rappresentano ad esempio il 90% della popolazione, la rendita (per agricoltore) da estrarre dal restante 10% è necessariamente molto ridotta, e ciò è tanto più vero quando parte di tale rendita va divisa in qualche modo con politici "compiacenti".⁵ In definitiva, le politiche agricole persegui-

⁵ Naturalmente, in un paese povero con un settore agricolo fortemente stratificato la posizione di una ristretta classe di ricchi proprietari terrieri è differente. Collettivamente essi possono (e certamente accadrà) avere voce in capitolo nella conduzione della politica generale. Tuttavia, dove le percentuali di agricoltori o di braccianti agricoli poveri sulla popolazione totale sono elevate, ha senso estrarre le rendite anche (se non principalmente) dalla popolazione rurale povera. Fortunatamente, nei paesi europei più poveri la trasformazione del settore agricolo (da agricoltura di stato o collettiva alla proprietà privata) non ha (ancora) portato a un'elevata concentrazione di attività e di influenza politica. Nella fase successiva all'ingresso nell'Unione Europea (UE), tuttavia, ci si può attendere che tale processo subirà un'accelerazione.

te nei paesi ricchi fanno sì che in effetti i prezzi dei generi alimentari siano *più elevati* di quanto risulterebbe se tali politiche non venissero messe in atto.

2.2. *Aliquote IVA ridotte sulle derrate alimentari nei paesi ricchi?*

La maggior parte dei paesi ricchi impone sulle derrate alimentari aliquote IVA ridotte (rispetto a quelle standard). Se i differenziali in tali aliquote si traducano o meno in differenze di prezzo costituisce una questione a sé (i differenziali nell'IVA possono eventualmente incidere più sulla struttura della produzione e dei profitti che sui differenziali di prezzo). Nonostante ciò, se si assume che i differenziali nell'IVA ricoprano un ruolo diretto nella determinazione dei prezzi, aliquote inferiori (allo standard) possono essere osservate anche nella maggior parte dei paesi poveri. Inoltre, almeno alcuni di questi ultimi (persino l'Ungheria, ad esempio, che è ragionevolmente benestante) in realtà sostengono i prezzi al consumo di determinati generi alimentari di base (come il pane) su base indiscriminata, apparentemente per "ragioni di natura sociale". Questo tipo di sussidio alimentare è sconosciuto nei paesi ricchi, nei quali l'incidenza della fame tra i poveri viene invece contrastata attraverso trasferimenti di reddito più o meno indiscriminati (oppure, come negli Stati Uniti, attraverso la distribuzione di "buoni alimentari" a determinati gruppi sociali). Inoltre, si può sostenere che la tassazione indiretta di beni non alimentari può avere la tendenza a essere relativamente elevata nei paesi poveri, che spesso impongono alti dazi alle importazioni (o accise) su particolari "beni di lusso" (cioè merci non alimentari). In ultima analisi, quindi, nel migliore dei casi i differenziali osservabili nelle strutture di tassazione indiretta possono svolgere una funzione insignificante; nel peggiore, essi risultano in contrasto con la Regolarità.

2.3. *Una migliore qualità dei generi alimentari nei paesi poveri?*

In linea di principio i beni e i servizi i cui prezzi interni costituiscono input per il calcolo delle PPA dovrebbero essere più o meno simili, in termini di qualità, tra tutti i paesi. In linea di principio, pertanto, andrebbe esclusa la possibilità che il comparto alimentare risulti relati-

vamente più caro nei paesi poveri perché la sua qualità è relativamente più elevata rispetto a quella dei beni non alimentari. In pratica, tuttavia, il calcolo delle PPA per ciascun aggregato di beni può produrre distorsioni simili a quelle provocate da un'errata identificazione di beni di qualità differente, dovuta alle differenze nel numero dei prodotti rappresentativi considerati nei singoli paesi. I livelli di prezzo dei paesi che presentano un minore numero di prodotti rappresentativi tenderanno solitamente a essere sovrastimati. Tuttavia, la Regolarità non può essere attribuita alle distorsioni causate dalle differenze, tra paesi poveri e ricchi, osservabili nella rappresentatività dei loro panieri di beni e servizi. Rispetto ai paesi ricchi, il consumo alimentare in quelli poveri è piuttosto elevato. Tuttavia i livelli di altre voci del Pil (e in particolare dei consumi delle famiglie per prodotti non alimentari) sono relativamente molto più contenuti nei paesi poveri (si veda ad esempio la tabella 2). Sebbene questi abbiano generalmente panieri meno rappresentativi (con minori varietà disponibili o domandate rispetto ai paesi ricchi), la non rappresentatività deve essere estremamente più pronunciata proprio in relazione alle voci del comparto non alimentare. Pertanto, nei paesi poveri le PPA per i beni di tale comparto sono probabilmente sovrastimate a un grado molto più elevato rispetto a quelle relative ai beni alimentari. In questi paesi, di conseguenza, i prezzi relativi dei generi alimentari, definiti come i rapporti tra PPA per beni alimentari e non alimentari, possono in effetti *sotto-stimare* i "veri" (non distorti) prezzi relativi delle voci alimentari. Una Regolarità "corretta" (ovvero un qualcosa che affronti l'altrimenti intrattabile problema del tenere conto esaurientemente delle differenze nelle varietà) risulterebbe persino più ripida di quella mostrata nella figura 1.

2.4. Costi unitari relativamente contenuti nei paesi ricchi?

Passiamo ora alla questione centrale relativa ai differenziali, tra paesi con diversi livelli di ricchezza, nei costi unitari relativi (dei beni alimentari rispetto a quelli non alimentari). Naturalmente sarebbe necessario lavorare con *costi pieni*, o almeno con *costi variabili pieni* che comprendano – in ultima analisi – l'intero contenuto salariale di due aggregati di beni finali: i generi alimentari e tutte le altre voci del Pil (non alimentari). Può sembrare che il calcolo di siffatti costi pieni di

prodotti alimentari e non alimentari possa, almeno in teoria, essere effettivamente svolto, ad esempio attraverso le note tavole input-output. In pratica non può essere così, se non altro perché 1) l'agricoltura costituisce un comparto composto da prodotti congiunti (che offre non solo materie prime per la lavorazione dei generi alimentari, ma anche materie prime come lana, fibre e tabacco destinate alla manifattura dei beni non alimentari); 2) i dati sui costi del commercio all'ingrosso e al dettaglio, la cui attività consiste nel vendere prodotti di ogni tipo, difficilmente possono essere disaggregati in voci univocamente attribuibili ai generi alimentari e a tutti gli altri beni.⁶ A parte queste due difficoltà di ordine pratico, ve ne è una molto più rilevante. L'agricoltura, almeno in Europa, continua a essere caratterizzata da un'attività di tipo familiare, nella quale la gran parte del lavoro è svolta dagli stessi proprietari agricoli (e dai loro familiari). Il lavoro salariato rappresenta percentuali insignificanti della forza lavoro complessivamente impiegata nel comparto agricolo in Europa orientale e centrale (in Polonia, ad esempio, tale quota è pari a circa il 5%); ma anche nei paesi dell'Europa occidentale il lavoro in proprio assume valori molto significativi (in Germania, ad esempio, tale percentuale si aggira intorno al 50%). La misurazione del contenuto di costo dei prezzi dei prodotti agricoli è quindi destinata a essere distorta e gravemente fuorviante (a causa del fatto che quei prezzi, nei paesi più ricchi, hanno un contenuto salariale relativamente più elevato). Il problema può essere reso più semplice se si effettua il confronto tra i costi variabili unitari (cioè beni intermedi più salari in percentuale della produzione lorda) del settore agricolo e quelli dell'intero sistema economico nazionale in Germania e Polonia (si tratta dei due maggiori rappresentanti della "vecchia" e della "nuova" Europa). Emerge allora che i costi variabili unitari per l'intera economia sono quasi identici (0,792 a fronte di 0,793). Il costo variabile medio nell'agricoltura tedesca (pari a 0,71) risulta *più elevato* della sua controparte polacca (pari a 0,66).⁷ A prima vista, quindi, in entrambi i paesi il settore agricolo andrebbe classificato come altamente redditizio (nei confronti del complesso del sistema

⁶ Le statistiche nazionali di alcuni paesi forniscono dati su sotto-rami del commercio in termini di specializzazione principale. I distributori di carburante vengono quindi classificati, su tali basi, tra i prodotti petroliferi, indipendentemente dalle quantità delle loro vendite di beni alimentari e di altri prodotti e servizi non petroliferi.

⁷ Tutte le voci qui riportate si riferiscono al 2000, e sono state calcolate a partire dai dati contenuti nei rispettivi annuari statistici nazionali.

economico). Inoltre, tale risultato appare del tutto incompatibile con il fatto che i generi alimentari, in relazione a tutte le altre voci del Pil, sono molto più cari in Polonia che in Germania.⁸

Che i confronti tra i contenuti di costo producano risultati evidentemente assurdi discende dal fatto che in agricoltura, a differenza di quanto accade nella maggior parte delle altre attività, è pressoché impossibile separare il valore aggiunto in costi salariali e surplus operativi (profitti ed eventualmente rendite terriere).⁹

Allo stesso modo, sarebbe errato mettere in rapporto i prezzi alimentari relativi ai livelli relativi di costi *intermedi* in agricoltura, identificando quindi implicitamente l'intero valore aggiunto agricolo con i profitti. La ragione di fondo è piuttosto semplice. Nella misura in cui i prezzi percepiti dagli agricoltori per il loro prodotto approssimano quelli alimentari finali, e i prezzi pagati dagli agricoltori per gli input intermedi approssimano quelli dell'intero Pil, il contenuto di costo intermedio dei prezzi agricoli dipende esso stesso dai prezzi relativi tra generi alimentari e non. Oppure, più precisamente, il contenuto di costo intermedio è *definito* come il livello di prezzo relativo, corretto per il coefficiente input-output rilevante. Pertanto, limitandosi a considerazioni sui costi unitari, la questione del perché il prezzo relativo dei generi alimentari (o il contenuto di costo intermedio) appaia sistematicamente correlato al livello del Pil complessivo rimane irrisolta.¹⁰

⁸ Nel 1996, in Polonia il prezzo relativo dei generi alimentari era pari a 1,347, mentre in Germania era pari a 0,951. Nel 1999 gli stessi prezzi erano rispettivamente pari a 1,154 e 0,947.

⁹ In termini relativi, le rendite agricole devono essere *sproporzionatamente basse* nei paesi (europei) poveri. Ciò è confermato dal confronto tra i prezzi dei terreni coltivabili. Ad esempio, in Polonia 1 ettaro di tali terreni costa in media 3,3 volte il valore aggiunto medio lordo per ettaro nel settore agricolo nel 1996. In Germania il fattore moltiplicativo era pari a 7,7. I prezzi totali dei terreni coltivabili in Germania sono *limitati* dal fatto che nella parte più povera del paese, cioè nell'ex Repubblica Democratica Tedesca, i prezzi di questo tipo di terreni sono molto più bassi. Nella ricca parte occidentale lo stesso fattore è circa 10.

¹⁰ Le misure di regolamentazione amministrativa nella produzione e nella distribuzione di generi alimentari all'interno dell'UE appaiono eccessive rispetto a quelle vigenti nei paesi poveri. Anche questo elemento non si riflette nei prezzi relativi dei beni alimentari.

2.5. *Alcune qualificazioni*

L'esame dei fattori riguardanti i costi relativi non ci aiuta a comprendere la Regolarità "nella sua interezza", ma quegli stessi fattori possono invece risultare rilevanti "localmente", ovvero quando si considera la dispersione dei prezzi relativi dei generi alimentari tra i paesi in corrispondenza di livelli molto simili di Pil. Sembra quindi ragionevole, ad esempio, ricondurre l'elevato prezzo relativo dei generi alimentari osservabile in Danimarca (elevato solo se confrontato con quello degli altri paesi ricchi dell'UE) al fatto che solo in tale paese l'IVA su questi beni ha un'aliquota pari a quella standard. In altri paesi ricchi "periferici" (Svizzera, Norvegia, Islanda e Finlandia) le condizioni naturali (relative a clima e suolo) sono ovviamente molto meno favorevoli alla coltivazione che altrove, e anche questo è probabile che incida sui prezzi locali dei generi alimentari. In Islanda e in Finlandia tali prezzi possono benissimo riflettere aspetti naturali di questo tipo, e possono risentire anche dei maggiori costi di trasporto delle importazioni di generi alimentari, a causa della particolare collocazione geografica di questi paesi¹¹ (è piuttosto ironico che la Svizzera e la Norvegia, i cui prezzi relativi dei beni alimentari sono chiaramente più elevati rispetto a quelli dell'UE, sovvenzionino e proteggano i propri agricoltori in misura persino più massiccia di quanto avvenga nell'UE. Nei paesi poveri (e soprattutto nei più poveri), anche le condizioni naturali possono rivestire un ruolo significativo nel determinare i costi nell'agricoltura locale. Condizioni sfavorevoli prevalgono nei paesi aridi dell'Asia centrale e in Mongolia; negli stati baltici (in particolare Lettonia ed Estonia), le estati sono più brevi e meno calde che più a sud; la regione del Caucaso (Armenia, Georgia e Azerbaijan) è un'area dominata da alte montagne, ed è difficilmente destinabile alla coltivazione della maggior parte dei raccolti. Inoltre, proprio i paesi più poveri che presentano le condizioni naturali più impervie per la coltivazione sono spesso privi di sbocco al mare, e molto lontani dai potenziali fornitori esteri di prodotti agricoli e alimentari. È probabile

¹¹ Le quote di beni alimentari prodotti e consumati localmente sono più elevate nei paesi più poveri, dove la popolazione rurale, più numerosa, può fare affidamento sulle derrate disponibili in mercati vicini, e gli agricoltori possono consumare i propri prodotti. È ragionevole ritenere che i costi di trasporto interni dei generi alimentari debbano risultare relativamente più contenuti nei paesi più poveri. Anche se questi sono più bassi, i prezzi finali dei generi alimentari non lo sono.

che i loro costi d'importazione di generi alimentari siano aggravati da costi di trasporto elevati. Indipendentemente da eventuali variazioni nei fattori di costo specifici di un paese, altri elementi possono contribuire alla dispersione osservabile nei prezzi relativi dei generi alimentari dei paesi che presentano livelli simili di Pil. In particolare, variazioni nazionali nei prezzi relativi dei servizi offerti dal settore denominato "ristoranti, caffè, alberghi" mettono a dura prova i criteri di contabilità, e lo stesso avviene nel caso dei volumi reali di output consumato di quel settore. È ovvio che la produzione di tale settore ha un "contenuto alimentare", e tuttavia la sua dimensione (probabilmente non molto ampia nei paesi ricchi) rimane sconosciuta; potrebbe benissimo variare tra un paese e l'altro a seconda delle diverse tradizioni gastronomiche. Di certo, è impossibile determinare i prezzi del "contenuto alimentare" di tali servizi. Per questo motivo non può essere calcolato nemmeno il prezzo complessivo dei generi alimentari (che tiene conto dei beni alimentari consumati in casa e fuori).¹²

3. L'evoluzione degli scambi non spiega la Regolarità

3.1. *I dati sul commercio non possono dire molto*

Occorre esaminare la questione se la Regolarità possa essere spiegata in termini degli effetti degli scambi tra paesi ricchi e poveri. In linea di principio, affrontare tale argomento obbligherebbe a studiare un gigantesco insieme di dati dettagliati sui prezzi (e i volumi) del commercio reciproco tra i singoli paesi. Il complesso di paesi da includere in tale studio non potrebbe essere circoscritto all'Europa e ai paesi dell'ex CSI, poiché alcuni di essi intrattengono estesi scambi con Cina, Stati Uniti e Argentina. Ciò renderebbe necessario prestare altrettanta

¹² Qui interviene un'ulteriore complicazione. Non è chiaro se la fissazione del prezzo dei generi alimentari (siano questi offerti al dettaglio o unitamente ad altri servizi connessi a "ristoranti, caffè e alberghi") tiene o meno conto, in qualche modo, della presenza di stranieri nel paese. Non si può trascurare che i prezzi dei generi alimentari sostenuti dai *connazionali* siano in realtà diversi da quelli *registrati* per i generi alimentari e i servizi di gastronomia. Tale complicazione può risultare molto seria in paesi che si basano fortemente sul turismo straniero, quali la Croazia, l'Italia o la Turchia.

attenzione ai paesi terzi, e di certo non sarebbe incoraggiante per la strategia di ricerca, se non altro perché sorgerebbero inevitabilmente difficoltà insormontabili.¹³ Un problema è che i prezzi relativi interni tendono a essere scarsamente correlati (o del tutto non correlati) con i prezzi relativi di beni apparentemente analoghi, siano essi importati o esportati. A causa di diversi fattori, quali le differenze nei costi di trasporto, l'intensità delle misure protettive applicate o i diversi tipi di pratiche di discriminazione del prezzo ("pricing to market") adottate dalle grandi multinazionali attive nel commercio internazionale, vanno formandosi cunei tra prezzi interni e all'esportazione (all'importazione) di vari beni.

Ovviamente non si può sostenere che il commercio estero non abbia alcun effetto sulle strutture dei prezzi interni. Le automobili importate dai paesi ricchi vengono vendute in quelli poveri a prezzi vicini (in termini di tassi di cambio, ma non di PPA) a quelli prevalenti nei paesi ricchi. In questo caso, il commercio estero si sta rivelando molto efficace nella trasmissione transfrontaliera dei prezzi. Per quanto riguarda il nostro caso specifico, nei paesi poveri il comparto alimentare risulta molto *economico* rispetto a quello automobilistico. Ciò è dovuto senza dubbio al fatto che le vetture vendute indifferentemente nei paesi poveri e ricchi sono prodotte e commercializzate da numerose grandi imprese multinazionali in grado di perseguire strategie di fissazione dei prezzi mirate su scala internazionale. Molti esempi di questo tipo si riscontrano quando i prezzi relativi interni di determinati beni mostrano una relazione sufficientemente precisa con l'evoluzione del commercio estero e con le vicende dei mercati interni dei singoli paesi esteri. Tuttavia, quando ciò accade nei prezzi relativi di ampie categorie, come il consumo privato dei generi alimentari, il consumo privato di tutti i beni e servizi non alimentari o il Pil complessivo, il ruolo dei prezzi del commercio estero (e dei mercati esteri) è necessariamente limitato, a eccezione di casi eccezionali (come quello dei ricchi emirati esportatori di petrolio che importano praticamente tutto). Sebbene i volumi di esportazioni e importazioni siano molto

¹³ Nella pratica, le statistiche sul commercio sono sempre fonte di problemi. In teoria, le esportazioni da A a B devono eguagliare le importazioni di B da A, in modo che negli scambi reciproci (tra A e B) la somma dei saldi commerciali dei paesi sia nulla. Tale caratteristica si rileva raramente nelle statistiche reali. Ad esempio, il commercio reciproco tra i paesi dell'UE ha sempre mostrato squilibri significativi. Nel complesso, l'Unione registra un disavanzo relativamente elevato nei suoi scambi con se stessa.

elevati in rapporto al Pil, la maggior parte degli scambi riguarda materie prime, input intermedi e beni capitali. Parte delle importazioni di beni non di consumo viene quindi utilizzata per la produzione di beni destinati all'esportazione; a volte, pertanto, esse non hanno effetti di alcun genere sulla struttura dei prezzi al consumo interni.¹⁴ In generale, ci si può attendere che i prezzi delle materie prime, degli input intermedi e dei beni capitali utilizzati nella produzione di beni *di consumo* interni abbiano *qualcosa* a che fare con i prezzi interni di questi ultimi. Di solito, tuttavia, i legami tra i prezzi dei prodotti d'importazione e quelli dei beni di consumo finiti sono tutt'altro che chiari. In definitiva la situazione è ambigua, anche se si tiene conto delle importazioni di beni di consumo finiti (che di norma rappresentano percentuali relativamente modeste, pari a circa il 10-30%, del valore del commercio estero, e quote ancora più piccole del consumo interno privato di beni finali). L'onere di calcolare il margine di ricarico su tali beni grava anzitutto sugli importatori, seguiti dai venditori all'ingrosso e infine dai dettaglianti. Da ultimo, il prezzo di un bene importato, per il consumatore finale, può avere poco in comune con il prezzo effettivamente percepito da parte dell'esportatore e persino con quello pagato dall'importatore.

3.2. Irrilevanza delle teorie di puro scambio

Il numero di studi fondati sulla teoria pura del commercio internazionale e su modelli di equilibrio generale a due paesi e due beni è pressoché infinito. Nella misura in cui si preoccupa di assumere, dimostrare o tentare di documentare i benefici di un regime commerciale totalmente liberalizzato (nel quale entrambi i beni possono essere scambiati in assenza di frizioni e di costi), questa letteratura non è di alcun aiuto ai nostri fini. Tale inutilità pratica deriva non solo dal fatto che, a differenza di quanto avviene nella vita reale, vengono ignorati i costi di trasporto e tutti quelli connessi allo scambio, al pari di altri fattori

¹⁴ Ciò è particolarmente scontato nel caso degli scambi di perfezionamento passivo (OPT - *outward processing trade*) oggi fiorenti in Europa. Le imprese dell'UE impegnate nell'OPT offrono ai subappaltatori presenti nell'Europa orientale materie prime, tecnologia e progetti. Questi utilizzano il lavoro locale, meno costoso, per cucire o assemblare, a seconda dei casi, prodotti più o meno "finiti", da riesportare alle società "madri" dell'UE.

come il protezionismo, ma anche dalla circostanza che la maggior parte delle merci comprese nell'aggregato non alimentare consiste in servizi di fatto non commercializzabili e immobili, dei quali le abitazioni costituiscono l'esempio più immediato. Inoltre, questo genere di letteratura risulta per lo più irrilevante ai nostri scopi poiché ruota intorno all'idea che il commercio internazionale tenda a uniformare su scala mondiale i prezzi relativi dei vari beni (e quelli dei fattori produttivi, purché ve ne siano solo due). Tuttavia, la nostra base di partenza è che, *in termini empirici*, il prezzo relativo dei generi alimentari non viene in alcun modo livellato tra i paesi, sebbene tenda a uniformarsi tra quelli che si trovano a livelli di sviluppo simili.

Occorre riconoscere che i modelli ispirati alla teoria pura del commercio internazionale a due paesi e due beni possono essere estesi in molti modi, ad esempio distinguendo tre beni *di consumo finali*, dei quali due oggetto di scambi e uno non scambiato. Assumiamo che uno dei due beni scambiabili sia di tipo alimentare (sebbene, com'è ovvio, il commercio internazionale in beni alimentari in senso stretto sia severamente limitato non solo da onnipresenti misure protezionistiche, ma anche – e soprattutto – dal prevalere di costi proibitivi di trasporto su lunga distanza per la maggior parte dei beni alimentari *finiti*, come i prodotti *freschi* di pane, latticini e carne). Nonostante ciò, è forse confortante apprendere che in un modello di questo genere il libero scambio preserva (e a volte addirittura rafforza) la Regolarità. Più in particolare, in un modello a più paesi nel quale si individuano due tipi di beni scambiabili (di cui uno alimentare) e uno non scambiabile (servizi), costruito e specificato sulla base dei dati forniti dallo *European Comparison Project* (ECP) del 1990 (Podkaminer 1999), è risultato che, se anche il libero commercio pan-europeo livellasse i prezzi relativi tra beni alimentari e non alimentari (scambiabili), esso lascerebbe di fatto largamente invariati i divari tra i prezzi relativi (dei due tipi di beni) dei paesi ricchi e poveri, e in alcuni casi i divari risulterebbero persino più ampi.¹⁵

¹⁵ Secondo tale modello, il livellamento dei prezzi relativi tra i beni alimentari e non alimentari scambiabili alterava in misura evidente anche i corrispondenti prezzi relativi *interni* nei singoli paesi. Nella maggior parte dei casi il “guadagno di livellamento” dovuto al libero scambio di beni “alimentari” e “non alimentari scambiabili” era azzerato dalle crescenti disparità tra i paesi ricchi e poveri in termini di prezzi relativi delle due categorie di beni.

La Regolarità può sembrare in parte compatibile con l'assioma secondo cui "i servizi sono meno costosi nei paesi poveri". Ciò è solo un altro modo per dire che i "non servizi" (cioè i beni scambiabili) sono più costosi (relativamente ai servizi) nei paesi poveri. Di certo, nella misura in cui i beni alimentari sono compresi tra quelli scambiabili, l'osservazione *non* è in contrasto con la Regolarità. Pertanto, alla luce della copiosa letteratura che si interroga sulle ragioni per cui i servizi sono meno costosi nei paesi poveri, può sorgere l'impressione che la risposta sia da riferirsi per lo più alla domanda del perché i generi alimentari siano *più* costosi nei paesi poveri. Tale impressione è, in effetti, totalmente infondata. La risposta viene ricavata da opportune varianti introdotte nel modello di puro scambio a due paesi e due beni (di cui uno solo oggetto di scambi), nella tradizione originata da Samuelson (1964) e Balassa (1964).¹⁶ La conclusione, nota come "effetto Balassa-Samuelson" (EBS) è essenzialmente la seguente: nei paesi poveri l'offerta di servizi diviene *progressivamente* meno costosa poiché, per ragioni tecnologiche, in tali paesi la produttività relativa del lavoro (tra beni scambiabili e non) *tende a crescere* più rapidamente che in quelli ricchi (in tale risposta è implicita l'idea che in ogni momento del tempo, in un paese povero, produrre i servizi non scambiabili è meno costoso che produrre quelli scambiabili; ma tale visione non riesce a spiegare perché debba essere così).

Le assunzioni fondamentali sottostanti ai modelli legati all'EBS sono alquanto restrittive: sia i beni omogenei scambiabili sia il capitale omogeneo (anch'esso ipotizzato mobile a livello internazionale) devono sottostare alla legge del prezzo unico su scala mondiale; all'interno del paese il lavoro, omogeneo, è completamente mobile; in ogni settore la produzione è caratterizzata da "funzioni surrogate di produzione" (funzioni Cobb-Douglas omogenee in ogni settore di ciascun paese); lavoro e capitale sono remunerati secondo le rispettive "produttività marginali"; non si utilizzano input intermedi e il progresso tecnico è neutrale. Nei modelli con EBS una serie di problemi puramente formali, o addirittura di natura logica, annienta la validità della risposta stessa. Uno di questi¹⁷ è che tali modelli, di fatto, escludono il com-

¹⁶ I contributi successivi dedicati allo stesso tema, come quelli di Kravis e Lipsey (1983) e Bhagwati (1984), rappresentano in sostanza versioni particolari di quelli che si inseriscono nella tradizione Balassa-Samuelson.

¹⁷ Una discussione *analitica* di questi modelli è contenuta in Podkaminer (2003), dove si dimostra che l'EBS crolla non solo quando si tiene conto degli input intermedi

mercio internazionale. Poiché vi è *un solo* bene scambiato nel mondo, a quale scopo, in effetti, impegnarsi negli scambi internazionali? e come può mai formarsi il prezzo unico globale dei beni scambiabili?

Un'assunzione decisiva alla base dei modelli con EBS (e di molte altre teorie del commercio internazionale) riguarda la forza della legge del prezzo unico. Ai fini pratici, tuttavia, tale assunzione è falsa. Infatti i prezzi relativi di beni *più o meno ugualmente scambiabili* sono sistematicamente diversi tra i vari paesi. Differenze sistematiche emergono anche tra i paesi ricchi e quelli poveri. Ad esempio, il diagramma di dispersione riportato nella figura 1 non differisce in misura significativa da quello che mostra la relazione tra il livello del Pil e i prezzi relativi tra beni alimentari e abbigliamento. Pertanto, la Regolarità non si verifica solo a causa di "servizi che risultano poco costosi nei paesi poveri". In questi paesi *anche* altri beni scambiabili non alimentari hanno prezzi contenuti. Di conseguenza i prezzi interni dei generi alimentari possono essere elevati nei paesi poveri perché sostanzialmente non correlati – o nel migliore dei casi debolmente correlati – con i prezzi "internazionali" di quei beni. In effetti, ciò rende del tutto inutile la discussione sul possibile contributo offerto dalle teorie del commercio internazionale all'interpretazione della Regolarità. Tuttavia, un approccio pragmatico di questo genere, negando qualunque ruolo positivo al commercio internazionale, avrebbe lasciato troppo spazio alle perplessità circa la teoria in grado di spiegare la Regolarità, che sarà sviluppata più avanti. Prima di quel passo, tuttavia, si farà un ultimo tentativo di far combaciare la Regolarità con l'opinione tradizionale ("teorica") circa l'effetto del commercio estero.

3.3. *Un tentativo verso un approccio positivo*

Il mondo reale non soddisfa le assunzioni accolte dalle teorie pure del commercio internazionale. A volte, tuttavia, tale discrepanza può apparire relativamente marginale. Si considerino ad esempio gli scambi reciproci tra un insieme di paesi situati in un'area geografica relativamente limitata. Inoltre, supponiamo che le barriere a tale commercio

o di "funzioni surrogate" Cobb-Douglas non omogenee, ma anche quando si accettano tutte le assunzioni canoniche richieste dall'EBS (a condizione che il progresso tecnico sia non neutrale in almeno un settore in un paese).

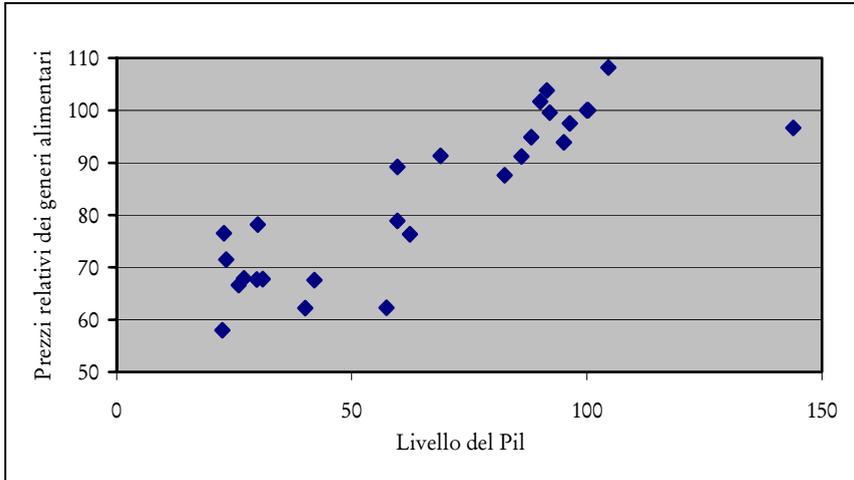
siano relativamente modeste, e vi sia un'elevata integrazione attraverso gli scambi. In tali circostanze, in effetti, le riserve suscitate dal fatto di trascurare i costi di transazione, la distanza geografica e gli ostacoli di natura politica al libero scambio possono risultare meno rilevanti. Il commercio tra gli stati membri dell'UE e i paesi candidati all'adesione (AC - *accession countries*) dell'Europa centrale e orientale sembra soddisfare tali condizioni. Gli scambi tra UE e AC sono stati in gran parte liberalizzati, e in sostanza possono essere ritenuti relativamente immuni da fattori di altro genere (come distanza, costi di trasporto e così via).¹⁸ Ignoriamo poi il fatto che la maggior parte degli scambi tra UE e AC riguarda input intermedi (materie prime, parti e componenti) e non beni finiti (beni capitali e di consumo). Più precisamente, assumiamo che tutte le attività commerciali possano essere classificate in qualche modo a seconda della loro destinazione finale (cioè figurino come componenti nel consumo finale di beni alimentari o non alimentari, o come investimenti in beni capitali). Naturalmente, il commercio avviene anzitutto in *beni scambiabili*, e alcune componenti del Pil (in massima parte servizi) non sono tali. In linea di principio è possibile calcolare, per ogni paese considerato, il prezzo dei generi alimentari (ipotizzati scambiabili) in rapporto a quello di un aggregato che comprende tutti gli altri beni potenzialmente scambiabili. Un prezzo relativo siffatto dovrebbe essere ragionevolmente uniforme tra i vari paesi (in virtù della legge del prezzo unico). Allo stato delle cose, tuttavia, tale prezzo *non* risulta uniforme, anche considerando solo i paesi ricchi o gli stati membri dell'UE (si veda la figura 2).¹⁹

¹⁸ I trattati di adesione tra l'UE e gli AC siglati nei primi anni '90 (e molto prima nel caso della Turchia) hanno sancito una liberalizzazione degli scambi reciproci per la maggior parte dei beni industriali (con una liberalizzazione graduale del commercio riguardante i prodotti agricolo-alimentari e determinati prodotti manifatturieri "sensibili", come tessili o acciaio). Dal punto di vista geografico, la maggior parte degli AC è più vicina al cuore economico dell'UE (cioè la Germania) che a stati membri come Grecia, Portogallo, Italia, Finlandia o Irlanda. Gli AC sono strettamente integrati con l'UE, la cui quota nelle importazioni e nelle esportazioni di tali paesi si aggira intorno al 65% o più.

¹⁹ L'aggregato dei beni non alimentari preso in considerazione comprende gli acquisti effettuati da privati (famiglie) in capi di abbigliamento, automobili, elettrodomestici, attrezzatura sportiva e ricreativa, e macchinari e attrezzature che attengono alla formazione di capitale lordo. Restano esclusi molti beni scambiabili nascosti in ampi aggregati di servizi (quali i prodotti farmaceutici come componenti del consumo di "cure mediche").

FIGURA 2

PREZZI DEI GENERI ALIMENTARI IN RELAZIONE AI BENI NON ALIMENTARI SCAMBIABILI (AUSTRIA = 100), IN RAPPORTO AL PIL PRO CAPITE (AUSTRIA = 100) NEL 1996



Fonte: Eurostat-OECD (1999). Il campione di paesi comprende tutti gli stati dell'UE e gli AC (a eccezione di Malta e Cipro, ma comprese Turchia, Bulgaria e Romania).

Inoltre emerge che, in relazione ai beni non alimentari *scambiabili*, i generi alimentari sono sistematicamente *meno costosi* nei paesi poveri (siano questi membri dell'UE o AC).

Sebbene non sia realmente compatibile con l'ortodossia della teoria del commercio internazionale (che presuppone l'uguaglianza dei prezzi relativi per ogni coppia di beni scambiabili), il fatto che i generi alimentari risultino poco costosi (in rapporto agli altri beni scambiabili) nei paesi poveri sembra compatibile con la struttura degli squilibri commerciali osservati tra gli AC e l'UE. La maggior parte dei disavanzi negli scambi tra AC e UE riguarda in realtà prodotti che hanno molto poco a che fare, almeno direttamente, con il consumo di generi alimentari o con la produzione agricola.²⁰ Tutti gli AC tendono a manifestare disavanzi, di solito piuttosto vistosi, nei propri scambi complessivi con l'UE. Nel 1996 solo la Lettonia e la Bulgaria hanno

²⁰ La percentuale di prodotti agricolo-alimentari sul totale delle esportazioni di 10 AC europei (esclusa la Turchia) verso l'UE è stata pari al 4,4%, mentre la corrispondente quota delle importazioni è stata pari al 5,3%. Il disavanzo complessivo registrato dagli AC nel commercio di prodotti agricolo-alimentari ha rappresentato l'8,2% dell'intero disavanzo commerciale con l'UE (tutti gli indicatori qui riportati sono stati calcolati sulla base dei dati contenuti nello Eurostat Comext Database).

registrato avanzi commerciali complessivi.²¹ Tutti questi paesi, a eccezione della Bulgaria e dell'Ungheria (e anche della Turchia), hanno registrato disavanzi anche nei loro scambi di derrate alimentari e prodotti agricoli (combinati). Ciò è almeno in parte coerente con i differenziali osservabili tra i paesi in termini di prezzo dei generi alimentari (in rapporto ai beni non alimentari non scambiabili). I flussi netti di beni non alimentari, dai paesi ricchi nei quali sono relativamente a buon mercato verso i paesi poveri nei quali sono relativamente costosi, sono considerevoli (si sostiene solitamente che "i beni non alimentari vanno in cerca del posto nel quale possono essere venduti a un prezzo più elevato"). Conseguenza di ciò è che l'effetto del commercio può essere stato *coerente* con la Regolarità. Massicce importazioni nette di beni non alimentari, i cui prezzi locali sono elevati in rapporto a quelli alimentari, devono avere *depresso* i prezzi relativi locali di beni scambiabili del primo tipo, contribuendo in tal modo a fare sì che i prezzi dei beni alimentari siano elevati relativamente a *tutti* i prezzi. Tale implicazione può essere esaminata formalmente come segue. In primo luogo, si osservi che il prezzo dei generi alimentari in relazione a *tutte* le componenti non alimentari del Pil può essere definito come:

$$P_F/P_{Pil} = P_F/(aP_F + bP_{N-F} + cP_S) = 1/(a + bP_{N-F}/P_F + cP_S/P_F), \quad (1)$$

dove P_F , P_{N-F} e P_S sono, rispettivamente, i prezzi (o PPA) dei beni alimentari, di quelli non alimentari scambiabili e dei servizi non scambiabili, mentre a , b e c rappresentano le ponderazioni del caso.²² Ora, poiché negli AC il prezzo P_{N-F}/P_F è più elevato (o alternativamente il prezzo P_F/P_{N-F} è più basso, come mostrato nella figura 2) che nell'UE,

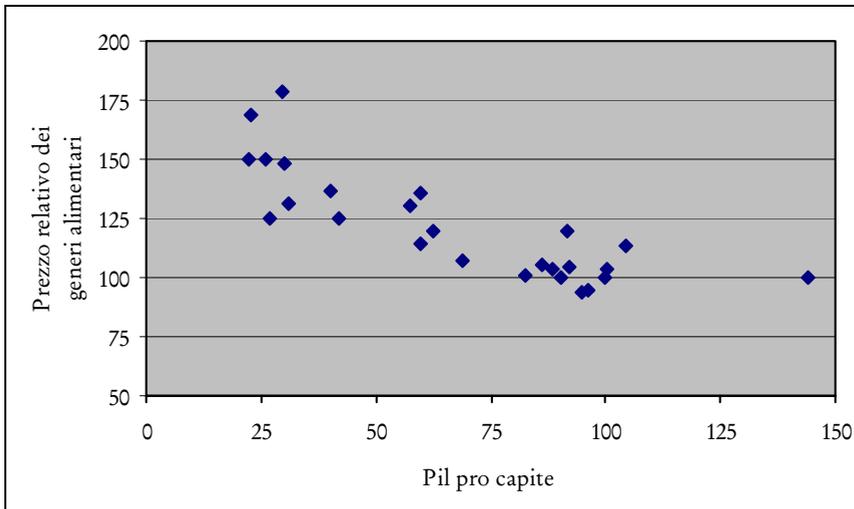
²¹ La posizione della Lettonia nel contesto del commercio estero è alquanto singolare, perché il paese è un importante agente intermediario e di transito per gli scambi con l'estero della Russia, e rappresenta una sorta di rifugio per i profitti percepiti dagli esportatori russi. Inoltre, nel 1996 la situazione della Bulgaria era eccezionale. In quell'anno sia la valuta del paese sia il sistema finanziario e di pagamenti interni collassarono. Le esportazioni, sia pure in perdita, divennero l'attività più sicura, che si tradusse in avanzi commerciali. In seguito, un graduale consolidamento finanziario iniziò a rendere meno profittevoli le esportazioni. A partire dal 2000 la Bulgaria ha sperimentato disavanzi commerciali crescenti, e un ritorno alla situazione precedente al 1996.

²² PPA_{Pil} non è una semplice media delle PPA ponderata per le sue componenti. La formula utilizzata per PPA_{Pil} (o per le PPA di qualunque altro aggregato) riflette il cosiddetto "metodo EKS", che si basa su indici di prezzo di tipo Fisher. La mia conclusione resta valida anche quando si sostituisca la relazione 1 con l'EKS.

le loro importazioni nette di beni non alimentari devono in qualche modo essere inferiori. Ciò, tuttavia, avrebbe aumentato il rapporto P_F/P_{Pil} totale negli AC (si veda l'equazione 1). Ci si può quindi domandare se il modello specifico di scambi tra AC e UE offra una spiegazione della Regolarità. La risposta è negativa: il modello di scambi può avere marginalmente contribuito alla Regolarità, ma non può spiegarla. Tale conclusione viene confermata dal seguente esperimento. Si supponga che il commercio si sia svolto in modo tale che gli AC abbiano di fatto "importato" dall'UE il più elevato prezzo relativo P_F/P_{N-F} di quest'ultima (il prezzo medio P_F/P_{N-F} dell'UE è pari a 0,97 volte il corrispondente livello austriaco). Si calcoli poi nuovamente il P_F/P_{Pil} complessivo sostituendo il P_{N-F} osservato con la quantità $P_F/0,97$.²³ Ne deriva che i valori ricalcolati di P_F/P_{Pil} generano un

FIGURA 3

PREZZO RELATIVO DEI GENERI ALIMENTARI (AUSTRIA = 100) IN RELAZIONE AL LIVELLO (AUSTRIA = 100) DEL PIL NELL'IPOTESI DI UN PREZZO RELATIVO (ALIMENTARI/NON ALIMENTARI SCAMBIABILI) PARI A 0,97



Fonte: Eurostat-OECD (1999). Il campione di paesi comprende tutti gli stati dell'UE e gli AC (a eccezione di Malta e Cipro, ma comprese Turchia, Bulgaria e Romania).

²³ Il commercio tra AC e UE è molto importante per i primi ma di marginale rilevanza per l'UE. Per tale ragione, si può supporre che il commercio che (in questo esperimento) esercita un'influenza tanto sensibile sui prezzi negli AC non abbia alcun impatto sui prezzi comunitari.

diagramma di dispersione non molto dissimile da quello originario (si veda la figura 3). Sotto assunzioni estremamente (e irrealisticamente) stringenti circa la forza della legge del prezzo unico la Regolarità appare persino più marcata.

4. L'ipotesi: le interazioni domanda-reddito-offerta forniscono l'indizio

4.1. *Il versante della domanda*

Né le considerazioni di costo né quelle sul commercio estero tengono conto delle differenze (tra beni alimentari e non) nella domanda *di consumo* tra i vari paesi a diversi livelli di Pil. Tali differenze, tuttavia, sembrerebbero piuttosto ovvie. Ad esempio la Legge di Engel, che sembra anch'essa trovare applicazione in ambito internazionale, insiste sulla presenza di differenze sistematiche nella struttura della domanda di consumo, a seconda del livello di reddito. La quota di spesa per generi alimentari sul totale della spesa privata (delle famiglie) per i consumi è chiaramente correlata al Pil pro capite con i paesi ricchi che presentano quote notevolmente più modeste rispetto a quelli poveri.

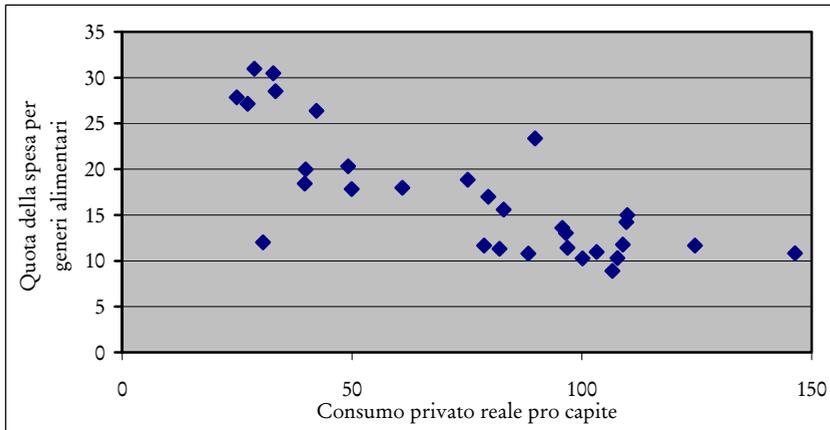
A questo punto sono necessarie due precisazioni. In primo luogo, la legge di Engel mette in relazione la percentuale di spesa delle famiglie in generi alimentari al totale della spesa delle famiglie, e non al livello del Pil. In presenza di ampie variazioni nazionali nella quota di spesa totale privata sul Pil, non ci si può aspettare che la relazione tra questa e la quota di spesa per generi alimentari sul Pil fornisca una rappresentazione letterale (e precisa) della legge di Engel. Per tenere conto delle variazioni nazionali nella quota di consumo totale privato sul Pil, è preferibile rapportare la spesa in generi alimentari al totale della *spesa per consumi privata reale*.²⁴ Come è possibile osservare

²⁴ Lo European Comparison Project (ECP) produce due tipi di risultati finali: uno conforme alle convenzioni del System of National Accounts della contabilità nazionale, l'altro a convenzioni proprie. In quest'ultimo caso, il consumo e la spesa privati comprendono anche voci finanziate dal settore pubblico (istruzione, salute e così via), mentre nel primo caso il consumo privato si limita alle voci acquistate individualmente. Nel resto della presente analisi, i dati si conformano alle convenzioni del System of National Accounts.

(figura 4), la legge di Engel così definita vale a livello internazionale²⁵ (i due evidenti valori anomali della figura 4 corrispondono a Cipro e Bulgaria, e il motivo della loro posizione eccezionale sarà discusso più avanti).

FIGURA 4

QUOTA DELLA SPESA PER GENERI ALIMENTARI SUL TOTALE DELLA SPESA PER CONSUMI PRIVATA, IN RAPPORTO AL TOTALE DEL CONSUMO PRIVATO REALE PRO CAPITE NEL 1999 (UE = 100)



Fonte: mie elaborazioni su dati Eurostat (2002) (il campione comprende 12 paesi AC, la Turchia, 15 paesi UE, la Svizzera, l'Islanda e la Norvegia).

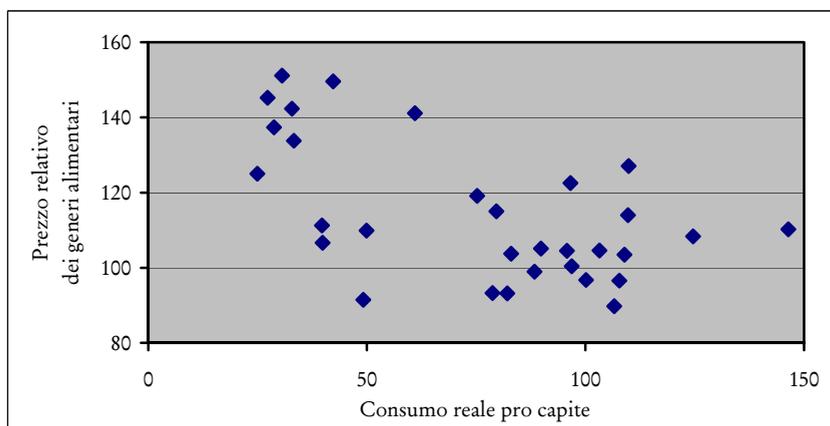
In secondo luogo, la tradizionale legge di Engel non tiene conto delle variazioni nei prezzi, poiché in un contesto nazionale statico (ad

²⁵ La figura 4 e quelle successive si riferiscono all'ECP del 1999. Il vantaggio di utilizzare tale versione dell'ECP è che fornisce dati molto più recenti rispetto a quelli offerti dalla versione del 1996. Alla luce dell'attuale fase di transizione e stabilizzazione in corso negli AC (e dei prevedibili miglioramenti nei loro meccanismi di rendicontazione statistica), i dati dell'ECP del 1999 possono essere ritenuti più precisi di quelli dell'ECP del 1996. Il vantaggio di utilizzare quest'ultimo, invece, consisterebbe nel fatto che esso, a differenza dell'altro, comprende anche paesi che non sono stati (ancora) riconosciuti come candidati all'ingresso nell'UE, sebbene non includa Malta e Cipro che figurano invece nell'ECP del 1999. In questo non rientrano nemmeno paesi post-sovietici diversi dai tre stati baltici, la Mongolia, l'Albania e gli altri paesi dell'ex Jugoslavia (ad eccezione della Slovenia). L'ECP del 1996 copre quindi un ventaglio molto più ampio di paesi, a partire da quelli estremamente poveri (come il Tajikistan, il cui Pil pro capite nel 1996 era pari a circa il 4% del livello dell'UE). Il paese più povero presente nell'ECP del 1999 è la Romania, con un Pil pro capite che equivale al 24% del livello dell'UE. La ragione fondamentale per continuare a utilizzare l'ECP del 1999, tuttavia, è piuttosto prosaica. I dati dell'ECP del 1999 sono stati utilizzati in precedenza per completare calcoli dettagliati (e molto laboriosi) successivamente impiegati in uno studio relativo a un altro argomento (Podkaminer 2004).

esempio quando si analizzano i dati delle indagini sul bilancio delle famiglie di un determinato paese in un determinato anno) non è necessario (e addirittura non è possibile, per mancanza di dati affidabili) prestare alcuna attenzione alle possibili differenze nei prezzi che i gruppi di famiglie, distinti per livello di reddito, si trovano a fronteggiare.²⁶ Nei confronti internazionali, i prezzi dei generi alimentari (in rapporto a tutte le altre componenti del *consumo privato*) possono essere differenti (e in effetti così accade, si veda la figura 5); ciò, ovviamente, può condizionare la relazione osservata tra il totale del consumo privato reale e la quota di spesa in generi alimentari. In particolare, è aperta a ogni congettura la questione se la tendenza, da parte dei paesi ricchi, a esibire quote modeste di spesa in generi alimentari non rifletta in qualche modo il fatto che in essi i prezzi di tali beni sono relativamente contenuti, piuttosto che altri fattori sistematici responsabili della formazione della domanda di beni alimentari (e non).

FIGURA 5

PREZZO DEI GENERI ALIMENTARI IN RELAZIONE A QUELLO DEI BENI DI CONSUMO NON ALIMENTARI (EU = 100), IN RAPPORTO AL CONSUMO REALE PRO CAPITE TOTALE NEL 1999 (EU = 100)



Fonte: mie elaborazioni su dati Eurostat (2002) (il campione è analogo a quello alla base della figura 4).

Se si vuole tenere conto *sia* dei prezzi *sia* del livello del consumo totale, è necessario modificare in parte la legge di Engel. Una simile

²⁶ Gli indici di prezzo, spesso disponibili, per singoli gruppi professionali o di reddito rispecchiano essenzialmente le differenze nella composizione dei panieri di beni consumati, e non quelle nei prezzi dei singoli articoli acquistati.

correzione, particolarmente rilevante nel contesto dei confronti internazionali, è stata operata per la prima volta da Henri Theil.²⁷ L'approccio di Theil si fonda sulle classiche "leggi statistiche della spesa familiare" (Working 1943), applicabili ai dati delle indagini sui bilanci delle famiglie nazionali. Il modello di Working mette in relazione le quote delle singole voci della spesa totale alla spesa totale, nel modo seguente:

$$s_j = \alpha_j + \beta_j \log(M), \quad (2)$$

dove s_j è la quota dello j -esimo bene sulla spesa totale, $\log(M)$ è il logaritmo della spesa totale (nominale), e α_j e β_j sono parametri specifici dei beni (tali che la somma degli α è pari a 1 e quella dei β è pari a 0). Theil e Suhm (1981) e Theil e Clements (1987) completano l'equazione 2 ipotizzando indipendenza nelle preferenze con flessibilità di reddito costante e aggiungendo al lato destro dell'equazione ulteriori termini alquanto complicati, finalizzati a dare conto del possibile effetto dei prezzi specifici del paese (cioè i valori delle PPA) per i beni considerati. Le stime econometriche dei parametri del modello di Theil, specificato con dati forniti da diversi progetti di confronto internazionale, fanno luce sul parametro β *cross-country* relativo ai generi alimentari. Di norma, la stima di β_{food} varia tra $-0,14$ e $-0,16$, e nella maggior parte dei casi è molto vicina a $-0,15$.²⁸ La qualità statistica dell'equazione che spiega s_{food} nel modello di Theil è molto elevata (e l'errore standard delle stime di β_{food} tende a essere molto piccolo); tutto ciò suggerisce che il modello modificato di Working è vicino a esprimere una legge di Engel *cross-country*.

La classica formula 2 di Working è anche alla base del "sistema di domanda quasi ideale" (AIDS - *Almost ideal demand system*) elaborato da Deaton e Muellbauer (1980). L'AIDS è stato adattato come un'alternativa²⁹ al modello di Theil nelle analisi econometriche delle

²⁷ Si vedano Theil e Suhm (1981) e Theil e Clements (1987). Contributi più recenti che si inseriscono nella tradizione avviata da Theil sono, tra gli altri, quelli di Clements e Selvanathan (1994), Dongling (1999) e Selvanathan e Selvanathan (2003).

²⁸ Per rassegne empiriche su tale aspetto si vedano Fiebig, Seale e Theil (1988) e Clements e Selvanathan (1994).

²⁹ Il modello di Theil presenta numerosi vantaggi e un importante difetto. A causa della complessità delle sue formule di prezzo, probabilmente non può essere utilizzato per valutare l'impatto delle variazioni di quantità *reali* sui prezzi relativi. Non è chiaro nemmeno se tali effetti siano ben definiti. L'AIDS, analiticamente più trattabile, ha molti vantaggi, ma anche alcuni noti difetti. In generale, esso non soddisfa le condizioni di simmetria di Slutsky richieste dalla teoria ortodossa della domanda, che

funzioni di domanda *cross-country*, su dati forniti dall'ECP del 1990 e dall'ECP del 1999 (Podkaminer 1999 e 2004). Per il 1999 il modello AIDS *cross-country* a due beni (che distingue tra i generi alimentari e tutte le voci non alimentari del consumo privato) assume la forma seguente:

$$s = \alpha + \beta \{ \log(M/M^o) - \alpha \log(p_f) - (1-\alpha) \log(p_n) - 0,5\gamma [\log(p_f/p_n)]^2 \} + \gamma \log(p_f/p_n), \quad (3)$$

dove s rappresenta la quota di spesa per generi alimentari sulla spesa totale (nominale); M è la spesa pro capite nominale totale (in unità di valuta nazionale); M^o è la spesa pro capite nominale totale media nell'UE; p_f è la PPA_{food}; p_n è la PPA_{non-food} (per i beni compresi nel consumo privato delle famiglie); p_f/p_n è il prezzo relativo dei beni di consumo alimentari in rapporto a quelli non alimentari, e α , β , γ sono i parametri stimati (nell'ipotesi che siano gli stessi per tutti i paesi).

I risultati della stima³⁰ dell'equazione 3 sono riassunti nella tabella 1. Come si può notare, la qualità statistica delle stime è molto elevata. È rassicurante anche osservare che il valore della stima di β (-0,15747) è molto vicino alle stime ottenute in numerosi modelli "alla Theil".³¹ Se si assume che l'equazione 3 specificata con i parametri

presuppone preferenze convesse. Inoltre, l'AIDS non può essere applicato a valori molto grandi del reddito reale perché finirebbe per prevedere quote di spesa negative per determinati beni, compresi quelli alimentari. La violazione della simmetria di Slutsky non rende necessariamente l'AIDS incompatibile con la "massimizzazione dell'utilità dato il vincolo di bilancio". Nel contesto del "nuovo approccio" di Lancaster (1971) alla teoria della domanda, le preferenze convesse possono essere compatibili con il mancato rispetto della simmetria di Slutsky.

³⁰ È stata applicata una procedura di OLS non lineari e si è utilizzato il pacchetto econometrico EViews. I dati relativi ai singoli paesi, corretti per i possibili effetti del consumo dei turisti stranieri, sono stati ponderati con quelli sulla popolazione. Poiché anche la correzione non è immune da problemi, dal campione sono stati esclusi diversi paesi che presentavano quote molto elevate di consumo attribuibili a turisti stranieri (come ad esempio Cipro dove, secondo i dati dell'ECP, il consumo reale pro capite di generi alimentari è pari a circa il doppio del livello medio dell'UE). La Bulgaria, che costituisce un altro evidente "caso anomalo", è stata esclusa perché il suo consumo pro capite di beni alimentari, secondo i dati dell'ECP, è inverosimilmente basso, al punto da rivelare un'indigenza di massa (che invece non è stata osservata). Per ulteriori dettagli si rimanda a Podkaminer (2004).

³¹ Il modello AIDS a tre beni stimato sulla base dei dati dell'ECP del 1990 ha prodotto la stima $\beta = -0,145$ (Podkaminer 1999). Il modello AIDS a due beni con i dati ECP del 1996 (che comprendeva paesi post-sovietici molto poveri) ha fornito il valore $\beta = -0,147$.

TABELLA 1

SINTESI DEI RISULTATI DELLA STIMA DELL'EQUAZIONE (3)

Parametro	Stima	Errore standard	Statistica t	Probabilità
α	0.12137	0.0021	57.39	0.0000
β	-0.15747	0.0165	-9.56	0.0000
γ	0.73727	0.0591	12.47	0.0000
R^2 corr. = 0,9982			$F_{stat.} = 5439$	$Prob(F_{stat}) = 0.000000$

stimati riportati nella tabella 1 (o con valori approssimativamente simili, con β pari a circa -0,15) esprime una sorta di legge di Engel *cross-country*, è possibile stabilire le funzioni di domanda dei beni alimentari e non alimentari per ciascun paese. Tali funzioni hanno la forma seguente:

$$q_f = M s/p_f \quad e \quad q_n = M(1-s)/p_n, \quad (4)$$

dove q_f e q_n rappresentano, rispettivamente, le quantità di domanda reale (in corrispondenza delle PPA) per i beni alimentari e non, mentre s , ricavabile dall'equazione 3, è specificato tramite le stime dei parametri rilevanti. Le equazioni 4 si prestano ovviamente alle analisi consuete. Ad esempio, in ogni paese l'elasticità della domanda dei generi alimentari rispetto al reddito (o meglio alla spesa totale) risulta inferiore a 1: un risultato non troppo sorprendente. Inoltre, com'era da aspettarsi, la stessa elasticità è in generale più bassa nei paesi ricchi. Negli AC poveri essa varia tra 0,656 (nel caso della Repubblica Ceca) e 0,792 (nel caso della Lettonia); nei paesi ricchi dell'UE varia tra 0,170 (Regno Unito) e 0,565 (Italia).³² Al contrario, non vi sono differenze sistematiche tra i vari paesi per quanto riguarda l'elasticità della domanda dei beni non alimentari rispetto al reddito, che si aggira sempre su valori prossimi a 1,08, indipendentemente dal livello del reddito dei diversi paesi.

Le differenze tra paesi ricchi e poveri, in termini di elasticità della domanda di entrambi i tipi di beni (alimentari e non) rispetto al reddito non spiegano la Regolarità. Nonostante ciò, il fatto che l'elasticità al reddito della domanda per i beni alimentari sia più conte-

³² Anche i due paesi più poveri dell'UE presentano elevate elasticità rispetto al reddito: il valore della Grecia è 0,623 e quello del Portogallo 0,652. Elasticità notevoli si osservano anche nei due paesi europei ricchi non appartenenti all'UE, cioè Islanda e Norvegia, con valori rispettivamente pari a 0,644 e 0,639.

nuta rispetto a quella dei beni non alimentari potrebbe essere invocato, sotto un profilo euristico, per descrivere i probabili effetti di un aumento del reddito in un paese in corrispondenza di *ogni* livello di benessere. Dal punto di vista euristico, un aumento del reddito provoca, *a parità di condizioni*, un incremento molto più marcato nella domanda per i beni non alimentari che in quella per beni alimentari; ciò, a sua volta, può tradursi in una caduta dei prezzi relativi dei generi alimentari. Pertanto, poiché i differenziali di elasticità (dei beni alimentari nei confronti di quelli non alimentari) sono più ampi nei paesi ricchi, si potrebbe prevedere una caduta più vistosa dei prezzi relativi dei prodotti alimentari in questi ultimi paesi. Una conclusione euristica di questo tipo risente di due difetti cruciali (e connessi tra loro). In primo luogo, esclude qualsiasi considerazione dal lato dell'offerta. Più precisamente, lascia aperta la questione del possibile ruolo svolto dalle differenze nella disponibilità (cioè nell'offerta) di entrambi i tipi di beni. Ad esempio, se si verifica una carenza di offerta di generi alimentari (a fronte di un aumento della loro domanda), il loro prezzo non necessariamente ne risulterà eroso. In secondo luogo, non si considera il fatto che in generale un aumento nella spesa totale non può essere indipendente dalle variazioni nelle quantità domandate (e consumate) né dai prezzi che in ultima analisi si ottengono. A livello nazionale non ha senso studiare le variazioni della spesa (o del reddito) totale come se queste possano essere separate dalle transazioni attraverso le quali certi livelli di consumo e certi prezzi si formano (uno studio di questo tipo può avere perfettamente significato a livello "micro", ad esempio nell'esaminare le probabili reazioni della domanda di un unico, e preferibilmente piccolo, gruppo di reddito nei confronti delle variazioni del *suo* reddito nominale). Di conseguenza, quando si affrontano questioni relative alle reazioni della domanda di un paese nei confronti del proprio livello di reddito, l'utilizzo della particolare clausola di *ceteris paribus* è insostenibile.

4.2. Interdipendenza tra domanda, spesa e offerta

M , la spesa totale nominale espressa nelle equazioni 2-4, è data dalla somma delle spese sostenute per i beni alimentari e non alimentari, quindi è pari a $(q_f p_f + q_n p_n)$. Essa, pertanto, non ha una propria esistenza indipendente. Una variazione di M fa seguito a una (o più)

variazioni in una (o più) delle sue determinanti (q_f , p_f , q_n o p_n). Una variazione di M , in sé, non significa nulla, a meno che costituisca il riflesso di precisi mutamenti intervenuti in qualcuna delle quattro determinanti citate. Tuttavia, le variazioni di una o più di queste vanno collegate attraverso le equazioni 4. In ultima analisi, ci si può sbarazzare del tutto di M e lavorare con due equazioni:

$$q_f = (q_f p_f + q_n p_n) s / p_f \quad \text{e} \quad q_n = (q_f p_f + q_n p_n) (1 - s) / p_n, \quad (5)$$

dove anche la variabile s non dipende più da M :

$$s = \alpha + \beta \{ \log[(q_f p_f + q_n p_n) / M^0] - \alpha \log(p_f) - (1 - \alpha) \log(p_n) - 0,5 \gamma [\log(p_f / p_n)]^2 \} + \gamma \log(p_f / p_n).$$

Le equazioni 5 rendono evidente che le quantità consumate e i prezzi sono interdipendenti. In particolare, dati i prezzi si ha una determinata configurazione della domanda. Viceversa, se sono date le quantità consumate, si deve ottenere una determinata struttura di prezzi. Ciò solleva la questione di quale dei due “nessi causali” privilegiare nelle successive considerazioni. Iniziare con prezzi *dati* per i consumatori e trattare le domande come conseguenze endogene di quei prezzi non sembra un approccio molto promettente, perché collocherebbe la determinazione dei prezzi del tutto al di fuori del versante della domanda (e dunque ci riporterebbe a considerazioni legate ai costi o al commercio estero). Inoltre, tale impostazione oscurerebbe gli aspetti relativi al lato dell’offerta, cioè il fatto che l’effettiva disponibilità dei due tipi di beni può essere diversa dalle quantità espresse dalla domanda. In tali circostanze, verrebbero necessariamente ignorati i probabili effetti dell’eccesso di offerta di uno o entrambi i beni. Gli eccessi di offerta influenzerebbero i prezzi e le quantità effettivamente consumate (altrimenti si avrebbe il risultato, altamente improbabile, di mercati non “sgombrati”). La strada che procede invece a partire dalle quantità *consumate* come determinanti dei prezzi appare più promettente, perché almeno non relega la formazione del prezzo alle sole considerazioni sui costi o sul commercio estero, che si è visto essere deludenti. Tuttavia, anche tale strada trascura le possibili discrepanze tra offerta e domanda. In ogni caso, qualunque direzione si decida di intraprendere, è importante considerare minuziosamente il ruolo svolto dalla disponibilità (cioè dall’offerta) di entrambi i beni.

Per dipanare la matassa, iniziamo con il dichiarare irrealistica la situazione nella quale le quantità offerte sono esattamente uguali a

quelle domandate in corrispondenza dei prezzi dati. In pratica, i produttori entrano nel mercato con determinate quantità di beni che ne rispecchiano le aspettative di vendita. Naturalmente i beni vengono messi in vendita a prezzi che riflettono anch'essi le aspettative dei produttori (e senza dubbio anche altri fattori come le considerazioni di costo, il rendimento atteso del capitale e l'effetto della concorrenza, comprensivo della pressione esercitata dagli importatori concorrenti). Poiché è raro che le aspettative su vendite e prezzi possano rivelarsi precise, per sgombrare il mercato si procede attraverso vari aggiustamenti, e le quantità definitivamente consumate (pari a quelle offerte) soddisfano le equazioni 5. Tuttavia, in presenza di offerte date, il mercato può essere "sgombrato" solo attraverso aggiustamenti di prezzo. Di conseguenza, almeno in un contesto di *brevissimo* periodo, la strada che procede con quantità offerte (e consumate) date sembra in grado di fornire una spiegazione dei prezzi. Se una siffatta interpretazione della formazione dei prezzi sia valida anche nel lungo periodo rimane una questione aperta, e per certi aspetti irrilevante. Le strutture dei prezzi correnti costituiscono il risultato delle interazioni correnti tra offerta e domanda, anche se alcuni produttori intraprendono investimenti di lungo periodo guardando ai profitti che si aspettano di registrare in un futuro remoto. In un contesto relativo a un periodo ragionevolmente breve, l'offerta di beni è più o meno limitata, in particolare da: *a*) gli stock disponibili di capacità produttiva; *b*) la quantità e la qualità della forza lavoro di un paese. Inoltre, nella misura in cui i paesi ricchi sono in grado di produrre grandi quantità di beni non alimentari dei quali i paesi poveri ovviamente sono privi, le configurazioni dell'offerta potenziale - e dunque del consumo e dei prezzi - risultano molto diverse nei rispettivi paesi.

Tornando alle equazioni 5, è possibile osservare che i due livelli assoluti di prezzo p_f e p_n possono essere entrambi eliminati e sostituiti dal prezzo relativo p_f/p_n (per comodità indicato d'ora in avanti con π). Le equazioni 5 assumono quindi la seguente forma:

$$q_f = (q_f + q_n/\pi)s \quad \text{e} \quad q_n = \pi(q_f + q_n/\pi)(1-s), \quad (6)$$

dove s è dato da:

$$s = \alpha + \beta\{\log[(q_f + q_n/\pi)/M^0] - \alpha\log(\pi) - 0,5\gamma[\log(\pi)]^2\} + \gamma\log(\pi).$$

In corrispondenza di ogni possibile valore di π , le equazioni 6 hanno un'unica coppia di soluzioni (q_f, q_n) . Viceversa, ciascuna di esse individua un unico (e solo) π in corrispondenza di ogni coppia fissata di valori (q_f, q_n) . Di certo la relazione $\pi = \pi(q_f, q_n)$ è piuttosto complessa e forse non può essere espressa in termini espliciti. Tuttavia, la sua natura può essere illustrata attraverso una tavola numerica, e in particolare attraverso i dati del campione di paesi dell'ECP del 1999 (per l'elenco dei paesi considerati si veda la tabella 2).

TABELLA 2

IL PREZZO RELATIVO π IN FUNZIONE DI q_f E q_n (SEMPLIFICATO)

	Turchia	Polonia	Repubblica Ceca	Portogallo	Regno Unito	Germania
q_f (PPA €)	855	912	994	1480	1262	1382
q_n (PPA €)	2615	3898	5033	7591	11604	11617
π (UE = 100)	137.4	106.7	109.9	119.1	89.8	96.6

Una conclusione generale che si può trarre a questo punto è che il prezzo relativo π è funzione di *due* variabili per quanto possibile distinte. Come tale, esso *non* è una funzione definita di ogni singolo tipo di prodotto, anche se questo comprende entrambe le variabili originarie. In particolare, π non è una funzione precisa del livello di consumo pro capite reale (che secondo la metodologia ECP è pari approssimativamente a $q_f + q_n$).³³

L'applicazione del teorema delle funzioni implicite alle equazioni 6 consente di ricavare ulteriori informazioni sulle proprietà della funzione $\pi = \pi(q_f, q_n)$. In particolare, è possibile esaminare l'effetto di "piccoli cambiamenti" di (q_f, q_n) sul prezzo relativo π . Uno studio condotto lungo tali direttrici fornisce risultati interessanti quando viene applicato al campione di dati dell'ECP del 1999. Il risultato è che, negli AC, π è molto sensibile alle variazioni sia di q_f che di q_n . L'elasticità di π ³⁴ rispetto a q_f è *positiva*, e raggiunge il valore minimo

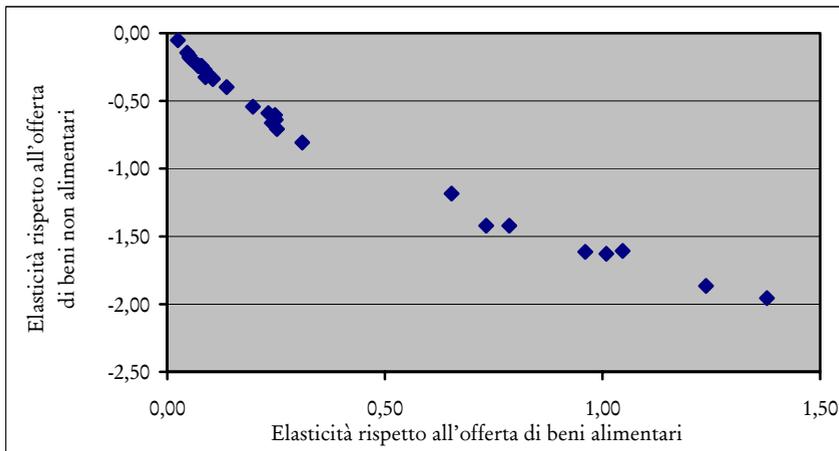
³³ Il diagramma di dispersione che mette in relazione il π osservato ai valori osservati di un termine $(q_f + q_n/\pi)$ appare molto più "funzionale" di quello riportato nella figura 5, con π che mostra una dispersione molto meno accentuata per valori simili di $(q_f + q_n/\pi)$. Poiché nelle equazioni 6 quest'ultimo termine svolge la funzione di reddito (o spesa) totale, esso può effettivamente rappresentare, per la spesa totale reale, una misura alternativa e migliore rispetto a $(q_f + q_n)$.

³⁴ Le misure dell'elasticità di cui si fa riferimento in questa sede sono state calcolate, per i singoli paesi, in corrispondenza di valori "teorici" (e non osservati) di q_f e q_n .

(pari a 0,240) nel caso della Repubblica Ceca. In diversi AC molto poveri, quali Lettonia, Lituania e Bulgaria, esso assume addirittura valori superiori a 1 (ed è prossimo a 1 nel caso della Turchia). Di conseguenza, il prezzo relativo dei generi alimentari *aumenta* a seguito di un incremento dell'offerta di tali beni. L'elasticità di π rispetto a q_n è invece *negativa* e varia tra $-0,663$ nel caso della Repubblica Ceca e $-1,865$ per la Lettonia (si veda la figura 6). Pertanto, il prezzo relativo dei generi alimentari *diminuisce* in risposta a un aumento delle quantità offerte dei beni non alimentari. Tali reazioni assumono lo stesso profilo qualitativo in tutti i paesi dell'UE. Dal punto di vista quantitativo, tuttavia, esse appaiono molto più deboli, specialmente nei paesi ricchi. Nell'UE, l'elasticità di π rispetto a q_f varia tra lo 0,249 del Portogallo e lo 0,024 del Regno Unito, mentre l'elasticità rispetto a q_n varia tra $-0,058$ nel caso del Regno Unito e $-0,640$ per il Portogallo.

FIGURA 6

ELASTICITÀ DEL PREZZO RELATIVO DEI GENERI ALIMENTARI, 1999



Fonte: mie elaborazioni (il campione è analogo a quello alla base della figura 4).

Data la qualità di “adattamento” delle stime dell’equazione 3, le differenze tra i valori osservati e teorici di q_f e q_n non sono ampie per la maggior parte dei paesi (e soprattutto per i più grandi). Nonostante ciò, a causa della forma dell’equazione 3 il calcolo dei valori teorici richiede un considerevole sforzo matematico (come si può vedere dalle equazioni 5, i valori teorici di q_f e q_n devono soddisfare una complessa equazione non lineare).

Nei valori dell'elasticità di π è implicita una serie di semplici storie "evolutive". Affinché il prezzo relativo π rimanga invariato a seguito di una crescita dell'1% nell'offerta di beni alimentari, l'offerta di prodotti non alimentari deve aumentare di circa l'1,4-1,6% negli AC, di circa l'1,7% nei paesi poveri dell'UE (Grecia, Portogallo e Spagna) e di circa il 2,1-2,8% nei paesi ricchi dell'UE (a eccezione del Regno Unito, dove il tasso di crescita dovrebbe raggiungere il 6,4%). Un aumento più pronunciato nell'offerta di beni non alimentari farebbe *diminuire* π ; un aumento più contenuto lo farebbe *aumentare*. In un paese povero di recente industrializzazione (che ad esempio registra un sensibile aumento nell'offerta di beni di consumo non alimentari), π subirà una brusca riduzione, a meno che l'offerta di generi alimentari aumenti ancora più decisamente (quest'ultima tendenza, tuttavia, può essere impedita dalla tipica lentezza riscontrata nei mutamenti strutturali del settore agricolo, dalla rigidità dell'offerta agricola e da altre strozzature). Viceversa, un'industrializzazione mancata (o una tendenza favorevole alla crescita del settore agricolo) imprimerà una forte spinta al rialzo del prezzo relativo dei generi alimentari π . Nei paesi ricchi dell'UE i limiti alla crescita dell'offerta di beni non alimentari (coerente con un incremento dell'1% nell'offerta di generi alimentari e con un π costante) possono essere ritenuti piuttosto severi, aumentando quindi la probabilità di mantenere un π più o meno costante. Naturalmente, una politica attiva che favorisca tagli alla produzione agricola (e in via indiretta anche riduzioni nell'offerta di generi alimentari) sarà in grado di contenere la caduta di π , anche se l'offerta di beni non alimentari aumenta a un tasso più sostenuto. Una politica agricola *di grande successo* (che ad esempio provochi un declino nella produzione agricolo-alimentare) può quindi evitare un crollo di π anche se l'offerta di beni non alimentari aumenta rapidamente.

Infine, la reazione di π alle variazioni nell'offerta di q_f e di q_n spiega non solo la Regolarità in sé, ma anche altri fatti empiricamente osservabili che non hanno mai ricevuto un'adeguata interpretazione teorica, come la tendenza alla "forbice dei prezzi". Ancora più importante è la circostanza che quelle reazioni possono chiarire perché il cambiamento strutturale – ovvero lo spostamento dalla produzione alimentare a quella di beni e servizi non alimentari – costituisce un processo tanto forte da potere essere arrestato solo da politiche interne straordinariamente inappropriate (o da interventi esteri non amichevoli o da accordi commerciali che impongano una qualche sorta di spe-

cializzazione agricola). Poiché un incremento nell'offerta di beni non alimentari di fatto ne rafforza il prezzo relativo (pari a $1/\pi$) e, con ogni probabilità, ne rende più profittevole anche la produzione, il mutamento strutturale è un processo che si autoalimenta. In tale circostanza agiscono probabilmente retroazioni positive: più è consistente l'offerta dei beni non alimentari, migliori sono le condizioni per una sua ulteriore espansione. Al contrario, nei paesi che tentano di forzare il circolo vizioso della povertà incrementando la produzione di beni agricolo-alimentari, è probabile che anche la condizione di arretratezza strutturale si autorafforzi a causa dell'evoluzione del prezzo interno.

5. Osservazioni conclusive

Nella microeconomia di base la struttura della domanda di consumo svolge un ruolo di rilievo per la determinazione dei prezzi relativi. Tuttavia, al di là dei confini "micro", la teoria economica in gran parte ignora le peculiarità della formazione di tale domanda. Se un atteggiamento di questo tipo può essere giustificabile in un'ottica macroeconomica, diviene difficilmente accettabile quando ci si rivolge a questioni riguardanti la struttura economica, lo sviluppo o il commercio internazionale. È un peccato che l'unica legge economica che si è dimostrata empiricamente valida – la legge di Engel – sia stata praticamente ignorata a favore di concetti avanzati per pura speculazione (quali la legge del prezzo unico o l'idea che i prezzi siano in qualche modo determinati dai costi). Il presente articolo ha tentato di dimostrare che in un contesto concreto, nel quale si distingue tra beni di consumo alimentari e non alimentari, lo specifico modello di formazione della domanda è essenziale per comprendere i fatti empirici. In particolare, si è dimostrato come il nesso causale effettivo possa procedere dalla formazione della domanda (e del reddito) ai prezzi, senza prestare molta attenzione a cosa accade all'andamento dei costi o della produttività. Un'ulteriore, possibile implicazione di tutto ciò è che i redditi percepiti attraverso la produzione di beni e servizi differenti possono in ultima analisi essere determinati dalla domanda di quei beni e servizi. Pertanto, i salari e i redditi – e in definitiva i costi – relativamente modesti osservabili nella produzione di generi agricolo-ali-

mentari possono essere dovuti soprattutto al fatto che la domanda di tali beni è relativamente debole, e non a una presunta produttività del settore agricolo molto elevata (o molto bassa). Rimane da vedere se tale approccio “capovolto” a uno specifico aspetto della realtà economica si riveli applicabile ad altri contesti. Se lo fosse, non vi sarebbe affatto da stupirsi.

BIBLIOGRAFIA

- BALASSA, B. (1964), “The purchasing power doctrine: a reappraisal”, *Journal of Political Economy*, vol. 72, pp. 584-89.
- BHAGWATI, J. (1984), “Why services are cheaper in poor countries?”, *Economic Journal*, vol. 94, pp. 279-86.
- CHENERY, H.B. e T.N. SRINIVASAN, eds (1988), *Handbook of Developmental Economics*, vols 1-2, North Holland, Amsterdam.
- CLEMENTS, K.W. e S. SELVANATHAN (1994), “Understanding consumption patterns”, *Empirical Economics*, vol. 19, pp. 69-100.
- DEATON, A.S. e J. MUELLBAUER (1980), “An almost ideal demand system”, *American Economic Review*, vol. 70, pp. 312-26.
- DONGLING, C. (1999), *World Consumption Economics*, World Scientific Publishing Corporation, London.
- FIEBIG, D.G., J. SEALE e H. THEIL (1988), “Cross-country demand analysis based on three phases of the international comparison project”, in J. Salazar-Carillo e D.S. Prasada Rao eds, *World Comparison of Incomes, Prices and Product*, North Holland, Amsterdam, pp. 225-36.
- KRAVIS, I. e R. LIPSEY (1983), “Toward an explanation of national price levels”, *Princeton Studies in International Finance*, no. 52, Princeton University Press, Princeton.
- LANCASTER, K. (1971), *Consumer Demand: A New Approach*, Columbia University Press, New York.
- NURKSE, R. (1959), “Notes on unbalanced growth”, *Oxford Economic Papers*, vol. 7, pp. 295-97.
- OECD (2002), *Purchasing Power Parities and Real Expenditures 1999 Benchmark Year*, Paris.
- PASINETTI, L.L. (1993), *Structural Economic Dynamics: A Theory of the Economic Consequences of Human Learning*, Cambridge University Press, Cambridge.
- PODKAMINER, L. (1999), “Non-tradable goods and deviations between purchasing power parities and exchange rates: evidence from the 1990 European Comparison Project”, in H. Gabrisch e R. Pohl eds, *EU Enlargement and its Macroeconomic Effects in Eastern Europe. Currencies, Prices Investment and Competitiveness*, Macmillan, New York, pp. 62-93.

- PODKAMINER, L. (2003), "Analytical notes on the Balassa-Samuelson effect", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 61, pp. 207-21.
- PODKAMINER, L. (2004), "Assessing the demand for food in Europe by the year 2010", *WIIW Working Papers*, no. 28, Vienna.
- SAMUELSON, P.A. (1964), "Theoretical notes on the trade problem", *Review of Economics and Statistics*, vol. 46, pp. 145-54.
- SELVANATHAN, E.A. e S. SELVANATHAN (2003), *International Consumption Comparisons. OECD versus LDC*, World Scientific Publishing Corporation, London.
- SYRQUIN, M. (1988), "Patterns of structural change", in H.B. Chenery e T.N. Srinivasan eds, pp. 205-73.
- THEIL, H. e K.W. CLEMENTS (1987), *Applied Demand Analysis: Results from System-Wide Approaches*, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass.
- THEIL, H. e F.E. SUHM (1981), *International Consumption Comparisons: A System-Wide Approach*, North Holland, Amsterdam.
- WORKING, H. (1943), "Statistical laws of family expenditure", *Journal of the American Statistical Association*, vol. 38, pp. 43-56.