

GLI INDICATORI DI COMPETITIVITÀ DI PREZZO: PROBLEMI DI COSTRUZIONE E DI INTERPRETAZIONE (*)

1. L'interesse degli economisti, dei policy-makers e degli operatori economici per la valutazione del grado di competitività internazionale di una economia è cresciuto di pari passo con lo sviluppo delle relazioni commerciali tra i paesi e con l'approfondimento dello studio delle determinanti di tali relazioni. Tuttavia, è solo da una decina d'anni che il problema della misurazione del fenomeno ha attratto crescente attenzione, conducendo al proliferare di sempre nuovi indicatori costruiti da organismi internazionali e da centri di ricerca nazionali. Problemi pressoché insormontabili di misurazione, legati alla prevalenza di fattori qualitativi, hanno invece impedito un analogo sviluppo degli studi sulla competitività-non di prezzo.

La ragione di questo aumento d'interesse va ricercata soprattutto nel fatto che, con il passaggio a un regime di cambi fluttuanti, le variazioni osservate nei tassi di cambio reali, che costituiscono la misura della competitività di prezzo, sono state assai ampie, risultando decisamente superiori a quelle che si verificavano, su periodi di tempo comparabili, nel regime di Bretton Woods. Pertanto i movimenti dei cambi reali hanno rappresentato un fattore di cruciale importanza nel causare le ampie variazioni dei saldi commerciali dei maggiori paesi industriali che si sono verificate nel corso degli ultimi quindici anni, in particolare in questo decennio. Ad esempio, nel caso degli Stati Uniti, valutazioni effettuate in base ad alcuni modelli econometrici, conducono a ritenere che tra il 50 e il 75 per cento del deterioramento della bilancia commerciale a prezzi costanti tra il 1980 e il 1986, pari a 165 miliardi di dollari, sia derivata dalla perdita di competitività di prezzo delle imprese americane.

Di conseguenza, l'interesse per la misurazione degli effetti dei prezzi relativi sulle quantità scambiate si è accresciuto, così come è aumentato quello per il calcolo dell'impatto sull'inflazione di variazioni dei cambi nominali: entrambi costituiscono fattori importanti nel determinare la politica del cambio nei principali paesi. La base per valutare questi effetti è costituita dalla preventiva elaborazione di misure affidabili di tassi di cambio, rispettivamente, reali e nominali. I primi, su cui ci si concentra in questa nota, tengono conto contemporaneamente dell'andamento del cambio e dei prezzi del paese considerato rispetto a quelli di un insieme di paesi che sono particolarmente importanti nelle sue relazioni economiche internazionali.

Va subito sottolineato che gli indicatori usualmente disponibili riescono a dare informazioni circa l'evoluzione del grado di competitività relativa e non del livello assoluto della competitività. Quest'ultimo assume significato solo a livello assai disaggregato, ma non quando viene riferito, come di solito avviene, a un'intera economia o a un grande settore economico come l'industria manifatturiera. In questo caso non è possibile dedurre alcunché circa la competitività dal valore monetario di un'unità di prodotto dell'industria di un paese rispetto a quello di un altro (dopo averli misurati, attraverso il tasso di cambio appropriato, nella stessa valuta) poiché il mix produttivo è assai variegato. Se, ad esempio, una unità di prodotto del paese A costasse mediamente due volte una unità prodotta in B non sarebbe per questo lecito affermare che B è più competitivo di A, potendo invece esso essere specializzato nella produzione di beni a più basso valore unitario.

Di fatto, si usano per i prezzi dei paesi considerati degli indici, possibilmente già elaborati in base comune. Ne risulta che il cambio reale è pure esso un numero indice che, pertanto, fornisce esclusivamente informazioni circa l'evoluzione della competitività del paese considerato rispetto ai concorrenti prescelti e con riferimento a un certo periodo di tempo: si tratta quindi di misure di competitività relativa. Un peggioramento segnalato dall'indicatore non implica quindi necessariamente che il paese è divenuto meno competitivo degli altri, ma solo meno competitivo rispetto al livello (sempre relativo a quello dei concorrenti) del periodo di riferimento. Nella elaborazione di indicatori di questo tipo si presentano due ordini di problemi:

a) trovare il metodo più appropriato per sintetizzare in una sola variabile l'evoluzione dei cambi bilaterali e dei prezzi relativi bilaterali del paese in esame rispetto ai suoi principali concorrenti;

b) scegliere la variabile (o le variabili) di costo e/o prezzo che si ritiene sia più appropriata per il calcolo del tasso di cambio reale.

Il primo problema consiste essenzialmente nel calcolo di un sistema di pesi (w_j) con cui ponderare i cambi (E_{ij}) e i prezzi relativi (P_{ij}) (costi c_{ij}) bilaterali del paese (i) rispetto a un certo numero (n) di concorrenti (j). Se si usa una media geometrica, si ha, in sintesi, la seguente formula per il tasso di cambio effettivo reale (TCER) del paese i :

$$TCER_i = P_i / \pi_j P_j^{w_j} \cdot \pi_j E_{ij}^{w_j} \quad \begin{matrix} i \neq j \\ j=1 \dots n \\ n \\ \sum_{j=1}^n w_j = 1 \end{matrix}$$

Il primo termine del prodotto rappresenta il rapporto tra i prezzi (costi) del paese esaminato e gli analoghi indici degli altri paesi considerati, tutti espressi in moneta nazionale. Il secondo è l'indice del tasso di cambio effettivo nominale (TCEN) della valuta del paese i rispetto a quella degli altri paesi presi in esame. Esso serve per trasformare in valuta comune (in questo caso in quella del paese i) i prezzi dei paesi considerati.

2. La scelta del metodo per il calcolo dei pesi è attualmente, forse, l'aspetto meno controverso. Le principali organizzazioni internazionali e le più autorevoli a livello nazionale utilizzano, infatti, un sistema a doppia ponderazione che consente di tener conto dell'importanza relativa dei concorrenti del paese considerato nei vari mercati su cui questo vende i propri prodotti, incluso il suo mercato nazionale e i mercati terzi, cioè quelli dei paesi che non sono considerati esplicitamente nel calcolo dell'indicatore (cioè non vi compaiono con i propri prezzi o costi).

Pur rimandando ad altri lavori (1) per una descrizione dettagliata e formale del sistema di doppia ponderazione, è opportuno qui richiamare sinteticamente le caratteristiche fondamentali di tale schema.

In ciascuno dei mercati di sbocco delle esportazioni del paese considerato si valuta la quota di mercato dei concorrenti di cui si tiene conto. Se il mercato è quello di uno di tali concorrenti, questo viene considerato esplicitamente nel calcolo come produttore nazionale e, quindi, con un peso pari al rapporto tra il valore della produzione venduta sul suo mercato e il totale delle vendite, incluse le esportazioni degli altri concorrenti. Questi avranno un peso equivalente al rapporto tra le loro esportazioni verso quel mercato, e il totale delle vendite (produzione interna non esportata più esportazioni degli altri concorrenti). Se, al contrario, il mercato è quello di un "paese terzo", cioè non incluso tra quelli considerati per il calcolo dell'indicatore, viene a mancare il ruolo dei produttori nazionali e si considera solo la concorrenza tra gli esportatori; i pesi si ricavano quindi come quote delle esportazioni verso quel mercato di ciascuno dei paesi esportatori, sul totale delle loro esportazioni.

Infine, i pesi calcolati rispetto a ciascun mercato vengono a loro volta ponderati (doppia ponderazione) con le quote delle esportazioni del paese per il quale si calcola il TCER verso ciascuno dei mercati di sbocco considerati, rispetto al totale delle esportazioni di tale paese.

Si giunge così a un sistema che tiene conto della rilevanza per il paese in esame della competizione con i principali concorrenti su tutti i suoi mercati di sbocco.

In generale, poiché gli indicatori dei TCER si riferiscono usualmente al settore manifatturiero, quello per cui è più interessante l'analisi delle variazioni della competitività di prezzo, per il calcolo dei pesi si usano i dati di commercio e produzione di tali beni, prendendo come riferimento un periodo, possibilmente pluriennale, che si collochi in un punto all'incirca intermedio dell'arco di tempo per il quale si calcola la serie del TCER, evitando preferibilmente di scegliere un periodo troppo perturbato.

3. Una volta che il problema del calcolo dei pesi è stato "risolto" si presenta quello, ben più arduo, della scelta dell'indice di prezzo e/o di costo da utilizzare. Per comodità ci riferiremo d'ora in poi al solo settore manifatturiero.

Per quanto riguarda i prezzi, va innanzitutto considerato che di solito essi si riferiscono a prodotti venduti sul mercato e, quindi, perciò stesso considerati "competitivi" dagli acquirenti. Solo conoscendo l'elasticità della domanda ai prezzi si possono valutare correttamente gli effetti di una perdita di competitività. Inoltre, un aumento dei prezzi dei manufatti di un paese (A) rispetto a quelli dei concorrenti può segnalare: (i) un aumento dei costi di produzione relativi di A; (ii) un ampliamento dei margini di profitto in A; (iii) un miglioramento delle caratteristiche tecniche e qualitative dei prodotti del paese A. La formulazione di un giudizio è ulteriormente complicata dalla natura dei fenomeni di cui ai punti (i) e (ii), che può essere transitoria oppure permanente.

Se essi sono di natura transitoria, legati ad esempio all'evoluzione ciclica interna o a quella in altri paesi, si tende a considerare meno preoccupante il deterioramento di competitività. In ultima analisi si richiederebbe dunque che all'esame della competitività internazionale dell'industria manifatturiera di un paese si accompagnasse sempre un'analisi parallela delle cause di fondo che ne determinano l'andamento. Ciò pone problemi analitici e di misurazione estremamente complessi. Bisogna infatti disporre di una solida teoria della determinazione dei prezzi e di modelli econometrici che consentano di ricavare stime affidabili degli effetti quantitativi delle varie determinanti.

Non si può qui entrare nel dettaglio dei problemi sopra richiamati per i limiti di spazio di questa nota. Resta il fatto che la loro rilevanza va ricordata ogni qualvolta si sia tentati di trarre

conclusioni forti sulla base dei soli indicatori di competitività.

La scelta degli indici di prezzo (costo) di utilizzazione nella costruzione dei cambi reali influisce notevolmente sul significato economico di questi ultimi.

I valori medi unitari, pur con i limiti sopra accennati, presentano alcune caratteristiche desiderabili come l'elevato grado di somiglianza tra paesi sotto il profilo della definizione e il fatto di riferirsi sicuramente a beni "tradeable". D'altro canto essi sono particolarmente adatti per valutare il grado di competitività delle esportazioni. Non riescono però a dar conto delle "esportazioni potenziali", poiché si riferiscono a beni prodotti in un periodo precedente e effettivamente esportati, quindi già giudicati "convenienti" dagli acquirenti stranieri. Ne segue che essi non misurano la competitività sui mercati esteri dell'intero insieme dei beni "tradeable" di un paese. Inoltre, i prodotti a elevata elasticità di prezzo possono uscire rapidamente dal basket di beni considerati man mano che i loro prezzi superano quelli internazionali: in questo caso attraverso un rapido cambiamento della composizione merceologica dell'indice (per effetto appunto dell'uscita dal mercato dei beni non competitivi), si altera notevolmente la capacità dell'indicatore di segnalare perdite di competitività di prezzo.

I costi per unità di prodotto possiedono alcune proprietà che li fanno considerare, almeno potenzialmente, come i migliori indici per la costruzione dei tassi di cambio reali. Essi, infatti, oltre ad essere omogenei tra paesi dal punto di vista della definizione, non risentono del problema, cui si è fatto cenno nel paragrafo precedente (punto (ii)), della variazione temporanea dei margini di profitto e quindi tendono a fornire una buona valutazione della "underlying competitive position". Nel medio periodo le variazioni della competitività, misurate con indici dei prezzi, non possono non riflettere quelle dei costi di produzione e pertanto il cambio reale basato su questi ultimi possiede anche delle qualità di indicatore "anticipatore".

Purtroppo, nella pratica non si dispone delle necessarie informazioni, per un numero adeguato di paesi, circa l'evoluzione dei costi totali (del lavoro, del capitale delle materie prime e, eventualmente, dei beni e servizi intermedi). Ci si deve quindi limitare alle elaborazioni di indicatori di competitività basati sui costi unitari del lavoro. Si tratta però di un'informazione parziale che tende a perdere d'importanza, soprattutto nel settore industriale, col procedere dell'automazione. Un'idea del peso dei costi del lavoro sui costi totali si può desumere dai dati delle matrici input-output, che però si riferiscono a periodi molto lontani nel tempo. Le ultime disponibili per un insieme di paesi sono quelle recentemente pubblicate dall'Eurostat (2) per alcuni paesi della CEE. Da questo si deduce che, nel 1980, la quota del costo del lavoro sul totale dei costi diretti (costo del lavoro più costi dei prodotti intermedi sia d'origine interna che estera) era pari solo al 21,6 per cento in Olanda, al 26-27 per cento in Italia e nel Regno Unito e saliva al 31 per cento in Germania federale.

Le limitazioni dei due indicatori precedentemente discussi sono in parte eliminabili attraverso l'uso dei prezzi all'ingrosso o di quelli alla produzione del settore manifatturiero. In particolare questi prezzi tendono a riflettere più strettamente l'andamento dei costi e a fornire una misura della competitività dell'insieme dei prodotti esportabili. Inoltre, essi sono ovviamente molto adatti per la valutazione del grado di competitività sul mercato interno. Un'ultima caratteristica positiva dei prezzi all'ingrosso è che essi sono disponibili con tempestività assai superiore agli altri indici di prezzo o di costo, tranne i prezzi al consumo che però includono numerosi beni e servizi non-tradeable e le tariffe. Il principale limite dei prezzi all'ingrosso è il fatto che, in molti casi, essi includono quelli dei prodotti importati. Inoltre, essi non sono adatti a valutare la capacità concorrenziale delle sole esportazioni quando il mix di prodotti venduti all'estero differisce sostanzialmente da quello dell'intera produzione industriale; in altri termini, quando il paese in esame è fortemente specializzato nel commercio internazionale.

4. Considerando i limiti che in generale presentano tutti gli indicatori di competitività considerati e quelli specifici di ciascuno, appare evidente che è desiderabile non limitarsi all'analisi dell'andamento di uno solo tra essi, ma è opportuno esaminare nello stesso tempo l'evoluzione di più indicatori al fine di evitare errori di interpretazione. Nelle seguenti tavole 1-3 sono riportati i valori degli indicatori del tasso di cambio reale della lira, basati rispettivamente sui costi unitari del lavoro, sui valori medi unitari delle esportazioni e sui prezzi all'ingrosso (tutti riferiti al settore manifatturiero), per il periodo 1973-87, quali risultano dalle elaborazioni delle principali organizzazioni internazionali e della Banca d'Italia.

Procedendo all'esame degli indicatori raggruppati secondo il tipo di prezzo (costo) utilizzato dal calcolo, si nota (tav. 1) che per quelli costruiti con i costi del lavoro per unità di prodotto (CLUP) i livelli e gli andamenti sono sorprendentemente simili tra il 1973 (1975 per l'indicatore del FMI) e il 1980. Tutti segnalano un miglioramento notevole della posizione dell'industria italiana e l'entità di tale miglioramento tra il 1975 e il 1980 risulta assai simile: oscilla, infatti, dal 16,5 per cento dell'indice della CEE al 18,7 di quello del FMI.

Negli anni ottanta emergono, invece, differenze rilevanti non tanto negli andamenti, quanto

**INDICATORI DI COMPETITIVITÀ DI PREZZO
DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA**
(indici in base 1980=100; aumenti indicano perdite di competitività)

BASATI SUI COSTI UNITARI DEL LAVORO

	OCSE	FMI	B.I.	CEE
1973	111,1	—	109,3	109,5
1974	105,7	—	104,0	102,7
1975	118,1	118,7	117,1	116,5
1976	104,3	104,3	102,7	101,9
1977	105,1	105,5	104,0	103,5
1978	102,5	102,8	101,7	101,9
1979	101,7	101,9	100,5	101,5
1980	100	100	100	100
1981	100,6	97,0	99,1	94,5
1982	106,0	100,0	102,8	96,1
1983	114,6	108,6	108,8	103,3
1984	112,2	106,8	107,9	100,3
1985	113,2	107,1	107,5	101,1
1986	116,1	109,4	108,6	105,1
1987	121,6	112,0*	107,8	107,4

(*) media dei primi 2 trimestri.

Tav. 1

BASATI SUI VALORI MEDI UNITARI

	OCSE	FMI	B.I.
1973	92,4	—	103,3
1974	92,3	—	103,1
1975	93,9	100,6	103,4
1976	92,8	93,9	97,6
1977	96,7	98,0	98,0
1978	93,9	92,6	93,3
1979	95,9	94,3	95,4
1980	100	100	100
1981	102,7	98,7	96,8
1982	103,0	97,4	96,3
1983	100,7	96,7	95,3
1984	101,6	97,2	95,9
1985	102,3	96,6	95,9
1986	105,5	95,5	96,0
1987	106,5	96,6*	97,1

* media dei primi 3 trimestri.

Tav. 2

BASATI SUI PREZZI INGROSSO MANUFATTI

	FMI	B.I.	CEE
1973	—	99,6	93,3
1974	—	102,9	103,8
1975	104,0	100,0	99,2
1976	97,2	95,4	94,6
1977	99,1	97,4	96,2
1978	97,4	93,1	93,2
1979	98,0	95,7	96,1
1980	100	100	100
1981	96,6	98,0	94,4
1982	96,5	98,2	94,0
1983	98,5	100,7	95,9
1984	99,1	102,0	95,6
1985	97,4	100,4	94,5
1986	99,2	103,3	97,8
1987	101,4*	105,5	101,0*

(*) media dei primi 3 trimestri.

Tav. 3

nella valutazione dell'entità della perdita di competitività, che pure tutti gli indicatori considerati segnalano. Agli estremi opposti si collocano l'OCSE, da un lato, e la CEE e la B.I., dall'altro. Il primo valuta un deterioramento tre volte superiore a quello suggerito degli altri due.

Oltre alle differenze nella struttura dei sistemi di ponderazione, che ovviamente influenzano anche i confronti che vengono effettuati tra gli altri indicatori, tali differenti risultati possono riflettere le diverse metodologie con cui sono stati "raccordati" i nuovi dati della contabilità nazionale italiana, che coprono solo gli anni ottanta, a quelli della vecchia contabilità. Infine, il numero di paesi considerati nel calcolo è leggermente diverso.

Anche le differenze di andamento degli indicatori basati sui valori medi unitari delle esportazioni (VMU), (tav. 2) sono piuttosto ampie, pur non essendo le deviazioni sui livelli, in singoli anni, superiori a quelle degli indicatori che utilizzano i CLUP. Secondo l'OCSE, nell'intero periodo considerato si è verificata una notevole perdita di competitività dei prodotti italiani, un risultato decisamente diverso da quello degli altri due indicatori considerati che mostrano andamenti simili soprattutto negli anni ottanta. In sostanza, il giudizio sulla situazione recente del grado di competitività dell'industria italiana che si ricava dai tre indicatori in esame è il seguente: essa sarebbe migliore di quella del 1980 secondo il FMI e la BI, notevolmente peggiore secondo l'OCSE.

Oltre ai fattori che incidono su questi risultati, determinandone le differenze, già citati nel caso degli indicatori basati sui CLUP, per i VMU vi è un problema specifico di definizione del settore manifatturiero, poiché esso è per alcuni paesi (la maggior parte) ricavato dalla Standard International Trade Classification, per altri, invece, si riferisce a classificazioni nazionali. Inoltre, per l'Italia la BI provvede ad elaborare degli indici specifici, particolarmente appropriati al calcolo degli indicatori di competitività, di cui non fanno invece uso le altre organizzazioni.

Infine, nel caso delle elaborazioni effettuate utilizzando i prezzi all'ingrosso o alla produzione dei manufatti, si notano differenze più contenute (tav. 3). Nel periodo 1974-1980 gli indici BI e CEE sono assai simili, così come nel successivo periodo sono molto vicini gli indici CEE e FMI.

Quale è il giudizio complessivo che si può ricavare dagli indicatori esaminati? Per rispondere a questa domanda è necessario ora esaminare il loro comportamento raggruppandoli per organizzazione che li elabora e non più in base all'indice di prezzo/costo utilizzato. Questo tipo di analisi fornisce risultati più confortanti, poiché rivela una certa coerenza di comportamento tra i vari indicatori elaborati da ciascuna organizzazione.

Se, ad esempio, ci si concentra sulle due che producono tutti e tre i tipi di indicatori passati in rassegna, il FMI e la BI, si nota quanto segue. Prendendo come periodo di riferimento il biennio 1978-79 nel quale però il saldo delle partite correnti italiane era in forte avanzo, nel caso del FMI l'evoluzione successiva della competitività italiana assume i seguenti connotati. I costi unitari del lavoro in moneta comune sono decisamente saliti di più in Italia rispetto ai principali concorrenti. Nel 1987 l'indice si trova su un livello di oltre il 9 per cento superiore rispetto al periodo scelto come punto di riferimento. Considerando l'evoluzione di tutti i costi e dei margini di profitto, attraverso i prezzi all'ingrosso, il deterioramento si riduce a meno del 4 per cento; una analoga valutazione si ricava dall'indicatore basato sui valori medi unitari. Solo ulteriori analisi consentirebbero di dedurre se la minore perdita di competitività segnalata dagli indicatori di prezzo è scaturita dalla compressione dei margini di profitto o dalla maggiore capacità, rispetto ai concorrenti, di contenere la dinamica dei costi non salariali.

Secondo gli indicatori della BI, il deterioramento misurato sui costi unitari del lavoro, sempre tra il 1978-79 e il 1987, è stato del 7 per cento circa. In questo caso esso è inferiore a quello segnalato dall'indicatore basato sui prezzi all'ingrosso (12%), mentre supera ampiamente il peggioramento segnalato dall'indicatore che utilizza i VMU (3%). Pur ricordando ancora che ciò non è comunque sufficiente a condurre ad un giudizio circa l'adeguatezza o meno del livello della competitività dell'industria italiana nel 1987, ne risulterebbe un andamento meno favorevole, rispetto al FMI. In particolare, delle due ipotesi avanzate in precedenza, perderebbe rilevanza quella circa la maggiore abilità dell'industria italiana a moderare i costi degli inputs intermedi, mentre verrebbe ribadita l'indicazione secondo cui il settore esportatore avrebbe alquanto ridotto i propri margini di profitto. Tuttavia, anche in questo caso, la conclusione va verificata tenendo conto degli effetti di composizione tra la produzione venduta all'interno e quella esportata e, quindi, le sottostanti differenze nella struttura dei costi.

1) Si vedano ad esempio R. Valcamonici e S. Vona: «Indicatori di competitività per l'Italia e per i principali paesi industriali: metodologia e criteri di calcolo», Banca d'Italia, Bollettino Statistico n. 1-2 (gennaio-giugno 1982); e M. Durand: «Method of Calculating Effective Exchange Rates and Indicators of Competitiveness», OECD Working Paper, n. 29 (febbraio 1986).

2) «National Account ESA, Input-output Tables 1980», Lussemburgo, 1986.

(*) a cura di Stefano Vona