

Salari nominali, tasso di cambio e produttività

Si suppongano due paesi (Italia e Germania). In un sistema di cambi flessibili, supponendo che i prezzi nei due paesi debbano essere i medesimi, ovvero $p_G = e_n p_I$, dove e_n è il **tasso di cambio nominale** (DM per una £), si ha:

$$\hat{e}_n = \hat{p}_G - \hat{p}_I,$$

dove $\hat{p} = \dot{p}/p$ è il tasso di inflazione.

Se $\hat{p}_I = \hat{p}_G$, $\hat{e}_n = 0$, ovvero il cambio nominale è stabile.

Se $\hat{p}_I > \hat{p}_G$, **con cambi flessibili** l'Italia manterrà la competitività di prezzo se $\hat{e}_n < 0$, vale a dire se il cambio lira/DM deprezza (meno DM per una lira, ovvero più lire per un DM). In un sistema di **cambi fissi** saranno i prezzi italiani (ed eventualmente anche quelli tedeschi) a doversi aggiustare.

Tutto questo può essere anche visto utilizzando il concetto di **tasso di cambio reale**. Se $p_I = e p_G$,

il tasso di cambio reale $e_r = \frac{e_n \hat{p}_I}{\hat{p}_G}$ è uguale a 1. Se i prezzi italiani aumentano più di quelli tedeschi,

a parità di cambio nominate e_r aumenta e l'Italia perde competitività. In particolare, nello SME (o nell'euro in maniera più irreversibile) $e = 1$. Per questa ragione paesi aderenti a una unione monetaria sono vincolati a un medesimo tasso di inflazione. Questo ci rimanda a due determinanti dei prezzi, andamento dei salari nominali e andamento della produttività.

Ricordando la determinazione dei prezzi via mark-up (η) per cui $p = \frac{w}{q}(1 + \eta)$, dove q è il

prodotto per lavoratore ($q = Y/N$).¹

Applicando le derivate logaritmiche per ciascun paese otteniamo:

$$\hat{p}_I = \hat{w}_I - \hat{q}_I$$

$$\hat{p}_G = \hat{w}_G - \hat{q}_G$$

$\hat{q} = (dq/dt)/q = \dot{q}/q$ è il tasso di variazione della produttività (prodotto per lavoratore), $\hat{w} = \dot{w}/w$ è il tasso di variazione dei salari nominali e $\hat{p} = \dot{p}/p$ è il tasso di inflazione. Le equazioni definiscono i tassi di variazione dei prezzi che, dato il tasso di variazione dei salari nominali e della

¹ In pratica il prezzo è fissato applicando al costo del lavoro per unità di prodotto w/p (CLUP o *unit labour cost* ULC) un ricarico η .

produttività, mantengono costante la quota dei profitti sul reddito (infatti: $\eta = 1 - \frac{w}{p/q}$). Per esempio, se $\hat{q} = 2\%$ e $\hat{w} = 5\%$, ne segue che \hat{p} deve essere pari al 3%. Se invece $\hat{q} = \hat{w}$ ne risulta $\hat{p} = 0$.

Supponendo che $\hat{q}_G = \hat{q}_I$, allora $\hat{p}_I = \hat{p}_G$ implica $\hat{w}_I = \hat{w}_G$. Se $\hat{q}_G > \hat{q}_I$, allora $\hat{p}_I = \hat{p}_G$ implica $\hat{w}_I < \hat{w}_G$, ovvero $\hat{w}_I = \hat{q}_I$. Queste condizioni vanno rispettate altrimenti una unione monetaria porterebbe a squilibri esterni alla lunga insostenibili. Come visto sopra, Fleming è al riguardo piuttosto pessimista.

Supponendo invece che in Italia si abbia $\hat{w}_I = \hat{q}_I$, mentre in Germania $\hat{w}_G < \hat{q}_G$, in Italia si avrà \hat{p}_I costante mentre in G \hat{p}_G diminuisce sottraendo competitività all'Italia. Questa a detta di alcuni è stata la condotta tedesca sia nello SME che nell'euro. Più specificatamente, l'obiettivo di inflazione media europea con l'euro era del 2% mentre la Germania, anche in virtù di importanti riforme del mercato del lavoro, è riuscita a mantenersi costantemente al di sotto. Naturalmente quello del 2% non era un criterio che Trattati europei chiedevano ai paesi esplicitamente di rispettare, ma secondo alcuni economisti era pur tuttavia implicito laddove si fosse voluta assicurare un'esistenza armonica della moneta unica europea.