

Proposte di revisione del Retail Restrictiveness Indicator (RRI) – Seconda edizione

Nei diversi documenti prodotti dall'Ufficio Studi sull'argomento in oggetto si denuncia la contraddizione tra la posizione in classifica dell'Italia secondo il RRI - che indicherebbe un alto grado di restrizione al commercio nel nostro Paese - e l'evidenza empirica relativa ad almeno tre parametri: l'elevato tasso di turnover delle imprese, la crescita della concentrazione della grande distribuzione e la contestuale capillarità territoriale delle imprese al dettaglio. Se vigesse il presunto grado di restrizione il turn over dovrebbe essere basso, le quote di mercato dovrebbero variare poco, dovrebbe essere impossibile avere molte imprese in competizione tra loro.

Lo schema adottato dalla Commissione è: maggiori vincoli implicano meno concorrenza e quindi meno benefici per i consumatori. Tuttavia, l'RRI tiene conto solo delle presunte cause - le restrizioni - ma non degli effetti.

Si propone pertanto, oltre a una semplificazione della struttura dell'indice, la costruzione del terzo pilastro che raccolga le evidenze sullo stato effettivo del funzionamento del mercato concorrenziale nei diversi Paesi europei.

Sotto il profilo della semplificazione si propongono due modifiche (salvo gli approfondimenti che andranno fatti in sede tecnica):

- 1) eliminare un paio di indicatori che costituiscono dei duplicati di un medesimo indicatore o, detto altrimenti, espungere dal computo dell'RRI indicatori che tra loro presentano una correlazione superiore a 0,7-0,75;
- 2) passare da due a tre pilastri con uguali valori di ponderazione (3 pesi ciascuno dei quali uguale a 1/3) superando l'irragionevole attuale ponderazione dei due pilastri 60-40.

modifica nr. 1

Eliminare le correlazioni eccessive, cioè estrarre solo la genuina informazione contenuta nei singoli indicatori evitando duplicazioni; si suggerisce di eliminare sia per ragioni logiche (si riferiscono quasi sempre al medesimo fenomeno) sia per

l'evidenza di una correlazione pari a 0,84, o l'indicatore numero 5 - numero di permessi richiesti - oppure l'indicatore 6 - numero di soggetti pubblici da contattare.

modifica nr. 2

E' la proposta più importante che riguarda i risultati delle legislazioni nazionali alla prova dei fatti; il pilastro che si propone di aggiungere, basato sulle evidenze (*evidence based pillar*), sarà costituito dalla media aritmetica di tre indicatori:

3.1 (terzo pilastro, primo indicatore)

rapporto tra numero di negozi al dettaglio e popolazione residente: quanto è più alto, minore è il potere di mercato che ciascun soggetto può esercitare senza che lo stesso potere di mercato scompaia in tempi ragionevoli per l'operare delle forze concorrenziali; questo indicatore fa riferimento alle esternalità positive prodotte dalla capillarità dei negozi fisici in termini di vivibilità degli agglomerati urbani grandi e piccoli e costituisce un fattore di coesione sociale, antidoto contro la marginalizzazione e il disagio delle fasce più deboli della popolazione¹;

3.2 (terzo pilastro, secondo indicatore)

rapporto di concentrazione delle vendite (fatturato) C5 pari alla quota di mercato delle prime cinque imprese sul totale fatturato del commercio al dettaglio; maggiore è il grado di restrizione maggiore è la quota di mercato degli *incumbent*.

3.3 (terzo pilastro, terzo indicatore)

turn-over delle imprese del commercio al dettaglio, pari alle imprese iscritte più le imprese cessate diviso lo stock di imprese attive al periodo precedente; maggiore è il grado di restrizione minore dovrebbe risultare la natalità o la nati-mortalità delle imprese, visto che le restrizioni comunque costituirebbero barriere all'entrata.

Ora, nel *discussion paper* della Commissione finalizzato a sollecitare le proposte di revisione dell'RRI, si chiarisce che le modificazioni non dovrebbero riguardare aspetti di performance, ma solo di legislazione. Si indica, tuttavia, che gli aspetti di performance saranno considerati in futuro. Crediamo che il futuro sia oggi.

Anche per una ragione specifica che richiede una digressione tecnica - ma non complessa - che si ritiene d'importanza capitale per la comprensione, la condivisione, l'*upgrade* e diffusione dell'RRI.

¹ Cfr. Algan Y., Malgouyres C., Senik C., Territories, Well-being and Public Policy, Les notes du conseil d'analyse économique, no. 55, January 2020.

Gli estensori dell'RRI adottano un paradigma semplice: come detto, maggiori restrizioni implicano peggiori performance del commercio in termini di benessere del consumatore. Per questa ragione non ci devono essere indicatori di performance dentro l'RRI, il quale, appunto, le determina. Come a dire che non si possono mescolare cause ed effetti.

In un *paper* riguardante il controllo statistico dell'RRI² si afferma che i pesi attribuiti ai vari indicatori elementari di cui si compone l'RRI sono stati definiti sulla base dei giudizi degli esperti e sulla base di analisi di regressione rispetto a variabili economiche rilevanti: il tasso di natalità delle imprese, il livello dei prezzi nei vari paesi, la concentrazione del mercato e altri. Si vede abbastanza chiaramente che il tentativo, più che legittimo, è quello di collegare comunque i risultati dell'RRI a variabili di performance; addirittura, anzi, tali variabili di performance avrebbero contribuito a disegnare i fattori di ponderazione dell'indice.

Abbiamo provato a testare, quindi, il funzionamento dell'indice RRI, semplicemente verificando se le previsioni teoriche che ne costituiscono le fondamenta sono poi rintracciabili nell'evidenza empirica, esattamente come sembra suggerire *paper* appena citato (in nota). Questo tipo di analisi è già contenuta in una nota in riferimento (USC, 2018, giugno), ma viene qui aggiornata in modo semplificato e diretto. I risultati sono presentati nella tabella. Meritano solo un breve commento.

Il primo test sul funzionamento - sul senso - dell'RRI riguarda la sua relazione con il livello dei prezzi (tabella 1, panel 1.1): a maggiori restrizioni sul commercio al dettaglio dovrebbe corrispondere un maggiore livello medio dei prezzi al consumo (le fonti dei dati, tutti ufficiali, sono in nota alla tabella 1). Sembra essere così, perché il coefficiente dell'RRI è positivo e significativo (t-stat 3,55). Però aggiungendo una variabile *dummy* che permette alla costante della precedente regressione di essere diversa per i Paesi dell'Est (panel 1.2) la significatività statistica scompare: l'RRI non influenza il livello medio dei prezzi al consumo. Confrontando i risultati di panel 1.1 e panel 1.2 si vede benissimo che la costante, che dà conto di quanto sarebbe il livello medio dei prezzi, una volta che è suddivisa tra Paesi europei del primo nucleo e

² Dominguez Torriero Marcos, Caperna Giulio, Saisana Michaela, 2018, The JRC Statistical Audit of the Retail Restrictiveness Indicator, JRC Technical Reports, Commissione europea.

paesi dell'Est, indica che sono questi ultimi ad avere un livello medio dei prezzi particolarmente basso (che determina la *dummy* negativa nel panel 1.2). Il che fornisce una conclusione robusta e per nulla sorprendente: il livello medio dei prezzi non ha a che fare con l'RRI, ma con il livello del reddito pro capite, largamente più basso nei Paesi a basso reddito e piuttosto privi di burocrazia (quindi con RRI più esiguo). Il risultato fuorviante del panel 1.1 è dato dalla circostanza che i Paesi dell'Est europeo hanno basso RRI e basso livello dei prezzi, fenomeno privo di causalità, ma che comunque spinge il coefficiente ad assumere valori positivi.

Tab. 1 - L'RRI come determinante delle performance del commercio al dettaglio

regressione livello prezzi 2018 in funzione di RRI				regressione del birth rate 2017 in funzione di RRI			
(1.1)		RRI	cost	(3.1)		RRI	cost
coeff		17,76	55,43	coeff		-0,71	10,31
t-stat		3,55	5,25	t-stat		-1,07	7,48
R2	0,33			R2	0,04		
n-k	26			n-k	25		
regressione livello prezzi 2018 in funzione di RRI				(Cipro escluso per mancanza di dati)			
con dummy su 9 paesi dell'EST				regressione del birth rate 2017 in funzione di RRI			
(1.2)	dummy	RRI	cost	(3.2)	dummy	RRI	cost
coeff	-35,36	2,42	97,02	coeff	2,57	0,44	7,23
t-stat	-3,82	0,42	7,01	t-stat	1,84	0,49	3,39
R2	0,57			R2	0,16		
n-k	25			n-k	24		
regressione del churn rate 2017 in funzione di RRI				(Cipro escluso per mancanza di dati)			
(2.1)		RRI	cost	regressione della densità commerciale in funzione di RRI			
coeff		-2,33	22,64	(nr. negozi su pop)			
t-stat		-1,57	7,30	(4.1)		RRI	cost
R2	0,09			coeff		-1,98	12,46
n-k	24			t-stat		-1,32	4,01
(Cipro e Polonia esclusi per mancanza di dati)				R2	0,06		
regressione del churn rate 2017 in funzione di RRI				n-k	25		
con dummy su 8 paesi dell'EST				regressione della densità commerciale in funzione di RRI			
(2.2)	dummy	RRI	cost	(nr. negozi su pop) con dummy su 9 Paesi dell'Est			
coeff	7,35	0,82	14,22	(4.2)	dummy	RRI	cost
t-stat	2,44	0,44	3,19	coeff	6,65	0,99	4,51
R2	0,28			t-stat	2,15	0,50	0,96
n-k	23			R2	0,22		
(Cipro e Polonia esclusi per mancanza di dati)				n-k	24		
				(Cipro escluso per mancanza di dati)			

Elaborazioni USC su dati Eurostat³.

Certo, se poi il senso dell'RRI è quello di suggerire l'adozione del modello di convivenza civile e socio-economica dell'Ungheria o della Lituania, con quei valori di RRI e magari di reddito per abitante, allora l'RRI funziona.

Il secondo esercizio riguarda la relazione delle restrizioni con il churn rate, parametro dato dalla somma di imprese del commercio al dettaglio iscritte e cessate rispetto allo stock di imprese attive nell'anno immediatamente precedente. La teoria prevede che molte restrizioni riducano questo tasso perché sarebbero presenti barriere all'entrate: quindi meno natalità, meno competizione tra imprese e meno mortalità.

Il panel 2.1 presenta un valore negativo dell'RRI, ma scarsamente significativo sotto il profilo statistico (non sarebbe diverso da zero con elevata probabilità). Un valore negativo è, comunque, coerente con la previsione della teoria, inserendo però la solita dummy che seleziona l'Est-Europa non solo la significatività dell'RRI scompare del tutto, ma il segno addirittura cambia.

RRI e *churn rate* non hanno granchè a che fare.

Dai documenti della Commissione europea sembra, stranamente, che gli estensori dell'RRI preferiscano al *churn rate* il *birth rate* come indicatore di vitalità delle imprese al dettaglio. È una scelta singolare: la natalità non può essere distinta dalla mortalità; se i fenomeni fossero indipendenti il numero di imprese sul mercato tenderebbe a crescere indefinitamente. Abbiamo comunque fatto la prova con il birth rate: nel panel 3.1 si osserva un coefficiente negativo coerente con la teoria: al crescere dell'RRI cala il tasso di natalità delle imprese del commercio al dettaglio. Disgraziatamente la significatività è troppo bassa per prendere sul serio questa evidenza. D'altra parte, se si aggiunge la solita dummy per i Paesi dell'Est, anche in questo caso come nel precedente, il coefficiente dell'RRI cambia di segno (con

³ I dati di fonte Eurostat riguardano, in particolare, la sezione *Structural Business Statistics* con riferimento allo stock di imprese attive e ai flussi di imprese iscritte e cessate nel settore del commercio al dettaglio in sede fissa - oltre ai dati sulla popolazione - per le regressioni relative al *churn rate*, al *birth rate* e alla densità commerciale; per le regressioni relative al livello dei prezzi, si è scelto come indicatore l'Indice generale dei prezzi, calcolato da Eurostat con riferimento all'aggregato del PIL, avente come base per il 2018 il livello medio dei prezzi dell'Unione Europea a 28 membri posto uguale a 100, riflettendo in tal modo i differenziali di prezzo tra paesi membri rispetto al dato medio UE.

nessuna significatività). Conclusioni come sopra: l'RRI con la natalità delle imprese del commercio al dettaglio non ha nulla a che fare.

Una prova cui attribuiamo particolare valore è quella relativa alla potenziale relazione tra restrizioni e densità commerciale: un contesto caratterizzato da un elevato grado di restrizioni dovrebbe abbassare la densità commerciale (numero negozi per mille abitanti) e per diverse ragioni che dovrebbero essere evidenti. Anche nel caso dei panel 4.1 e 4.2 si ripete il pattern già osservato e le conclusioni già evidenziate. L'RRI non presenta correlazioni rilevanti neppure con la densità commerciale.

Sintetizzando. È vero che un indice di restrizione potrebbe non considerare gli effetti, ma solo le cause delle suddette restrizioni, cause ragionevolmente esogene rispetto alle dinamiche economiche. È altrettanto vero che un indice di qualcosa deve presentare qualche correlazione con il supposto "qualcosa": giusto per vedere se la sua costruzione conferma una connessione, almeno debole, tra teoria e risultati.

Tutto ciò non accade nel caso dell'RRI.

E' per questa ragione che abbiamo formulato la proposta del terzo pilastro basato sulle evidenze empiriche riguardanti le performance del commercio al dettaglio secondo i più diffusi parametri allo scopo utilizzati. La costruzione dell'RRI a tre pilastri consentirebbe, comunque, la duplice visione della vecchia versione (con pesi 50-50 per entrambi i pilastri riformati come suggerito con la modifica nr. 1) e della nuova versione a tre pilastri (con pesi uguali a un terzo).

Naturalmente, la definizione degli indicatori del terzo pilastro sarebbe facilmente rapportata alla metrica (0-6) degli altri pilastri (Paese con peggiore indicatore pari a 6 e gli altri Paesi con punteggi decrescenti in proporzione della variabile continua rappresentata dall'indicatore da rendere proporzionale al valore del Paese peggiore: se, per esempio, per la densità commerciale il Paese peggiore presenta 5 e un altro presenta 10 (negozi per 1000 abitanti), il Paese peggiore avrà punteggio 6 e l'altro 3).

Note sulla documentazione della Commissione europea in relazione alle presunte restrizioni del commercio al dettaglio

Roma, giugno 2018

Ufficio Studi Confcommercio

1. Dinamiche recenti del valore aggiunto e dell'occupazione in Italia

La dinamica del valore aggiunto e dell'occupazione (tab. 1) dimostra che negli ultimi anni il commercio al dettaglio è stato particolarmente vitale; per il commercio al dettaglio gli anni 2016 e 2017 sono stime. Per il complesso del commercio (incluso l'ingrosso e la vendita di carburanti, moto e automobili) il dato ufficiale indica, comunque, una crescita del valore aggiunto reale (a prezzi del 2017) pari al 1,6% nel quadriennio 2014-2017, giustificando ampiamente la stima contenuta in tabella 1 per il comparto del dettaglio.

Tab. 1 - Prodotto e occupazione

composizione % a prezzi correnti e variazioni % in termini reali

	valore aggiunto			unità di lavoro		
	composizione %	var. %		composizione %	var. %	
	2014	2017	2014-2017	2014	2017	2014-2017
agricoltura	2,2	2,1	-2,1	5,2	5,2	3,8
industria	23,4	23,8	2,2	22,1	21,7	-1,1
servizi	74,5	74,0	3,9	72,7	73,2	4,3
<i>- di cui commercio al dettaglio</i>	5,0	5,1	16,5	7,8	7,9	2,7
totale economia	100,0	100,0		100,0	100,0	
totale economia(*)	1.458	1.538	3,3	23.298	23.962	3,1

(*) miliardi di euro per il valore aggiunto e migliaia di unità per le unità di lavoro.

Elaborazioni e stime Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Nell'arco temporale considerato si manifesta la rilevante novità della crescita della produttività per addetto anche nel commercio al dettaglio. La crescita della produttività, contrariamente a ciò che accade in altri settori, si accompagna a una crescita netta delle unità di lavoro.

Queste performance, di solito, non contraddistinguono settori sottoposti a stringenti vincoli legislativi in materia di insediamento e procedure.

2. Il turnover delle imprese del commercio al dettaglio in Italia (2010-2017)

La dinamica imprenditoriale nel commercio al dettaglio mostra un tasso di turnover più elevato rispetto agli altri settori, anche se in flessione negli ultimi anni (tab. 2).

Tab. 2 - Turnover netto delle imprese

nuove iscritte più cessate rispetto allo stock di imprese registrate nell'anno precedente

	2010	2014	2017
Industria	11,4	9,9	9,0
Servizi	11,5	11,0	9,8
- di cui commercio al dettaglio	12,8	12,4	10,1
totale economia (*)	11,0	10,3	9,4

(*) al netto delle imprese non classificate.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Movimprese.

Anche questo indicatore conferma per il settore della distribuzione commerciale gli effetti della totale liberalizzazione dell'iniziativa imprenditoriale (merceologie, orari, semplificazione per le aperture delle attività) avvenuta almeno dalla fine degli anni '90 a oggi.

3. Grado di soddisfazione dei consumatori nei confronti delle imprese del commercio al dettaglio

L'indagine CFMT (2012, ultima disponibile) mette in evidenza come i consumatori italiani attribuiscono ai diversi canali distributivi un grado di soddisfazione complessiva più elevato rispetto ad altri servizi utilizzati dalle famiglie (tab. 3), spesso prossimo alla soglia di eccellenza (pari a 75).

Molto distante è la posizione di banche, uffici postali, sanità pubblica, mezzi pubblici urbani verso i quali il grado di soddisfazione non solo è tra i più bassi (meno di 60), ma rispetto al 2010 tende a diminuire. Non c'è motivo di ritenere che queste percezioni si siano radicalmente modificate nel corso dell'ultimo quinquennio.

Tab. 3 - Soddisfazione complessiva delle famiglie per i principali servizi anno 2012

Servizi e acquisti on line	76,9	soglia di soddisfazione: 60	
soglia di eccellenza: 75		Banche	57,7
Librerie	74,0	Uffici pubblici locali	54,6
Farmacie	73,5	Uffici postali	52,6
Centri commerciali	71,7	Sanità pubblica	52,6
Supermercati/iper	71,4	Mezzi pubblici urbani	52,2
Grandi superfici bricolage	70,9		
Servizi alberghieri	70,6		
Grandi magazzini	70,5		
Discount	70,4		
Grandi superfici di elettronica	70,3		
Negozi alimentari	69,4		
Agenzie di viaggio	69,0		
Negozi abbigliamento	68,9		

nota: in nero soddisfazione stazionaria rispetto al biennio passato, in rosso decrescente, in verde crescente.

Fonte: Indagine Doxametrica per CFMT.

In Italia c'è un problema di mancate liberalizzazioni: solo che non riguarda il commercio, men che meno quello al dettaglio.

4. L'importanza del commercio al dettaglio come presupposto per l'integrazione degli stranieri

L'importanza che i servizi di mercato rivestono nella creazione di occupazione e di imprenditorialità di cittadini non residenti in Italia, è un dato di fatto largamente conosciuto. Su sei milioni di imprese registrate presso gli archivi delle Camere di Commercio, circa il 10% sono straniere (tab. 4).

Questo fenomeno contribuisce a rendere effettivi i processi di regolarizzazione e di inclusione sociale degli stranieri, un valore stranamente dimenticato nell'acceso dibattito pubblico su queste materie.

Nel complesso, le imprese a guida straniera sono diffuse in tutti i settori economici, con significative accentuazioni soprattutto nel commercio al dettaglio (dove operano circa 162mila imprese, il 18,8% di tutte le aziende del settore; tab. 4), nelle costruzioni e nei servizi di ristorazione.

E' opportuno sottolineare ancora una volta che, se gli stranieri sono importanti per il commercio, il commercio è importante per gli stranieri.

Tab. 4 - Imprese registrate del commercio al dettaglio per cittadinanza del titolare o della maggioranza dei soci o del socio che detiene la maggioranza

	commercio al dettaglio	altro	totale
italiane	699.126	4.803.856	5.502.982
straniere	162.170	425.329	587.499
Totale	861.296	5.229.185	6.090.481
composizione % di colonna			
italiane	81,2	91,9	90,4
straniere	18,8	8,1	9,6
Totale	100,0	100,0	100,0
composizione % di riga			
italiane	12,7	87,3	100,0
straniere	27,6	72,4	100,0
Totale	14,1	85,9	100,0

Elaborazione Ufficio Studi Confcommercio su dati Movimprese.

E' necessario valorizzare questa realtà ormai strutturarle nel tessuto imprenditoriale del paese. Allo stesso tempo va incrementata la vigilanza per fare emergere le forme di irregolarità che talvolta contraddistinguono l'attività di queste imprese (dall'inosservanza degli oneri previdenziali e delle norme sulla sicurezza sui luoghi di lavoro e igienico-sanitarie, all'evasione fiscale, fino alla gestione poco trasparente delle licenze). Diverse evidenze testimoniano tassi di chiusura e apertura di imprese gestite da stranieri del tutto incompatibili con una gestione normale delle attività commerciali e di ristorazione. Anche la quota di imposte dovute e non pagate che vengono recuperate presso le imprese a conduzione straniera è significativamente più bassa dell'analoga quota per le imprese italiane.

5. Indizi di una deregolamentazione poco governata ed inefficiente

Non sempre lo sviluppo degli esercizi commerciali ha seguito la logica di garantire servizi distributivi ai consumatori tenendo conto delle peculiarità del territorio e delle città.

In circa 40 anni gli spostamenti complessivi della popolazione dicono che c'è una via italiana all'aggregazione urbana, che è una via verso piccole città che per adesso sembrano volere conservare il concetto di centro storico e di presenza di attività tradizionali.

Il centro storico conta e continuerà a contare in Italia, ma sono ormai evidenti alcune situazioni patologiche per quanto riguarda l'offerta commerciale che ne condizionano la vivibilità.

I recenti risultati di una ricerca svolta sui centri storici di 120 comuni di media grandezza (pari al 22,8% della popolazione e al 24,2% delle imprese) evidenziano differenze territoriali profonde tra città del Centro-Nord e città del Sud.

Tab. 5 - Dinamica degli esercizi commerciali, dei bar e dei ristoranti nei centri storici (CS) e fuori dai centri storici (NCS)

	var. % 2008-2017			
	Sud		Centro-Nord	
	CS	NCS	CS	NCS
commercio dettaglio in sede fissa	-13,8	-10,7	-10,7	-10,0
commercio ambulante	25,9	-8,6	-3,3	-6,9
totale commercio al dettaglio	-8,8	-9,0	-8,6	-8,0
alberghi, bar, ristoranti	26,4	23,8	13,6	10,2
totale commercio, bar e ristoranti	-0,5	-1,5	-1,2	-2,2

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Si.Camera-Movimprese; per maggiori dettagli cfr. www.confcommercio.it, sezione pubblica Ufficio Studi, Demografia d'impresa nei centri storici italiani, 22 febbraio 2018.

Il Centro-Nord sembra interessato da un'ordinata concentrazione-modificazione dell'offerta commerciale (tab. 5): cala il numero di negozi sia nel centro che nella periferia, ma viene sostituito dalla crescita delle attività di alloggio e ristorazione. Nel Mezzogiorno non solo la riduzione di offerta commerciale nel centro storico è significativamente più rapida rispetto alla periferia, ma si registrano fenomeni disordinati o patologici: se fuori dal centro storico gli ambulanti si riducono dell'8,6% in 10 anni, nei centri storici del Sud crescono di oltre il 25%; e di oltre il 26% crescono anche le attività di alloggio e ristorazione.

Sebbene, in teoria, la Commissione manifesti qualche attenzione all'assetto territoriale in ambito urbano (ammettendo limitazioni che siano "proporzionali" alle

giustificate esigenze di governo del territorio), in pratica non vengono realmente considerate le eventuali esternalità positive legate al commercio di prossimità almeno nei centri storici ad elevato valore culturale e urbanistico, nel senso preciso di contribuire a preservarne la vivibilità. Queste esternalità, ove rilevanti e misurabili, andrebbero preservate immaginando una regolamentazione di minima a favore del benessere complessivo dei consumatori, un criterio che, peraltro, sembrerebbe guidare le valutazioni europee.

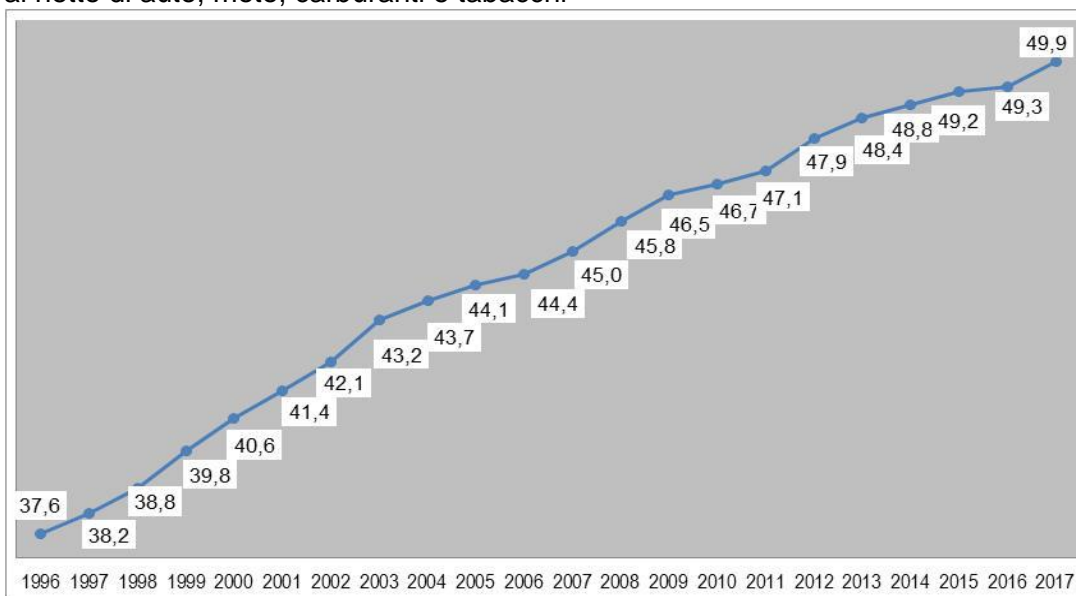
6. Liberalizzazione e quote di mercato

Anche a seguito della completa liberalizzazione del commercio al dettaglio, si è intensificato il processo di concentrazione nel settore distributivo con il contestuale rafforzamento del potere di mercato delle principali catene che operano attraverso format distributivi di media e grande dimensione.

La riduzione del numero di negozi di prossimità potrebbe essere collegato agli effetti derivanti dall'esercizio del suddetto potere di mercato. In 22 anni la quota della GDO sulle vendite è cresciuta di oltre 12 punti percentuali arrivando a rappresentare quasi la metà del fatturato del commercio al dettaglio in sede fissa (fig. 1).

Fig. 1 - Quote di mercato della grande distribuzione sul totale commercio al dettaglio in sede fissa

al netto di auto, moto, carburanti e tabacchi



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat (vendite al dettaglio).

7. Critiche alla costruzione del RRI

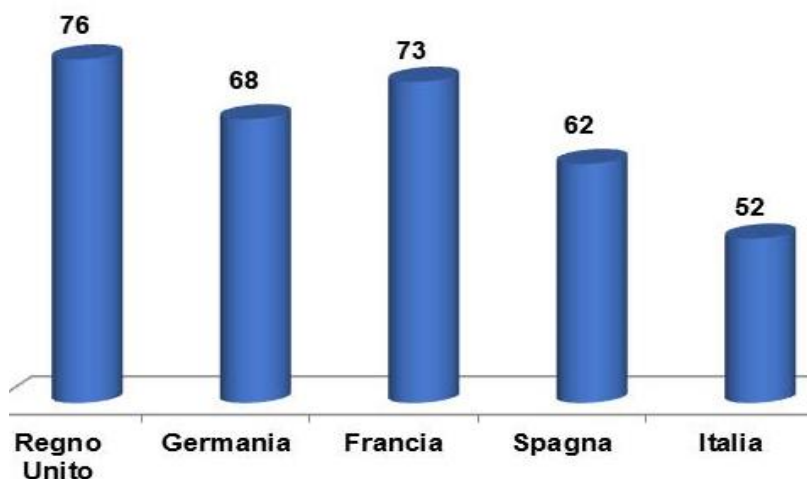
Da quanto fin qui visto il commercio al dettaglio in Italia presenta caratteristiche di vitalità - corroborate da evidenze quantitative - che mal si conciliano con l'idea di un settore soggetto a restrizioni di vario tipo, per la precisione generate non dal mercato ma dalla legislazione. Correttamente, la Commissione europea non considera restrizioni rilevanti ai fini dell'analisi tutte le situazioni di potere di mercato generate dal mercato stesso (e quindi, in teoria, riassorbibili in un contesto ragionevolmente concorrenziale del mercato).

Appare quindi stupefacente la posizione dell'Italia nel RRI (27a posizione su 28 Paesi europei considerati). Poiché le evidenze discusse nei paragrafi precedenti provengono da dati ufficiali - attendibili, per definizione - è lecito domandarsi se qualche deficit logico o empirico sia presente nel RRI. Questa considerazione è, tra l'altro, stimolata anche dalla contraddittorietà delle conclusioni dello stesso documento.

Per esempio, a pagina 106 (Conclusions) si capisce che secondo la Commissione a maggiori restrizioni della libertà di stabilimento corrisponderebbero più alti prezzi di vendita al dettaglio, minore tasso netto di turnover (TNT: cioè la somma del tasso di natalità e del tasso di mortalità, secondo le definizioni dell'Istat, in rapporto allo stock di imprese al tempo precedente) e una maggiore concentrazione del mercato.

Ora, trascurando la questione dei prezzi che non è seriamente trattabile se non con studi approfonditi e selettivi - cioè non riferiti a variabili macroeconomiche, ma a insiemi circoscritti di negozi in aree simili in stati diversi - e riservandoci di trattare più avanti la relazione con il tasso netto di turnover, è abbastanza evidente che la considerazione della Commissione e la posizione dell'Italia nel RRI dovrebbero indicare nel nostro Paese una forte concentrazione di mercato, cosa smentita dalla conoscenza comune e dall'evidenza empirica, come si vede dalla figura 2.

Fig. 2 - Quote di mercato (%) dei primi 5 operatori della GDO rispetto al totale GDO
anno 2015



Fonte: Nielsen European Universe.

Naturalmente, considerando tutte le formule e i formati, data la già ridotta presenza della GDO in Italia, un potenziale indice di concentrazione calcolato sul totale mercato, farebbe ulteriormente crollare i parametri per l'Italia.

Dunque, la realtà contraddice il RRI. Il problema è che, nell'ottica della Commissione questa contraddizione è insanabile. Come visto (fig. 1), il processo di liberalizzazione del commercio ha portato a una fisiologica crescita della quota delle grandi superfici. Ma questo fenomeno, secondo la Commissione, che nei fatti lo auspica, tradisce una crescita della concentrazione e del potere di mercato, con conseguenze negative sul benessere dei consumatori. Quindi, non si capisce cosa fare. Se si liberalizzasse anche ciò che oggettivamente non si può liberalizzare (né da nessuna parte è così liberalizzato), come per esempio permettere di aprire ipermercati nei centri cittadini senza neppure una comunicazione al comune, in modo da fare scendere il primo pilastro del RRI attraverso una riduzione degli score degli indicatori del primo sotto-pilastro "conditions", pp. 111-114), la concentrazione salirebbe.

Per chiudere il punto, è evidente che la Commissione tiene per buone le previsioni della teoria della concorrenza perfetta che vengono contraddette perché applicate a un contesto inappropriato, cioè, tra l'altro, caratterizzato da imprese fortemente eterogenee (diverse curve di costi medi e marginali), capaci di esercitare un notevole potere di mercato.

Date queste premesse, si effettua una verifica dell'affidabilità di alcuni aspetti tecnici legati alla costruzione del RRI.

Esso si compone di due pilastri ciascuno dei quali è, a sua volta, costruito aggregando diversi indici. I criteri di aggregazione sono prevalentemente basati su medie aritmetiche.

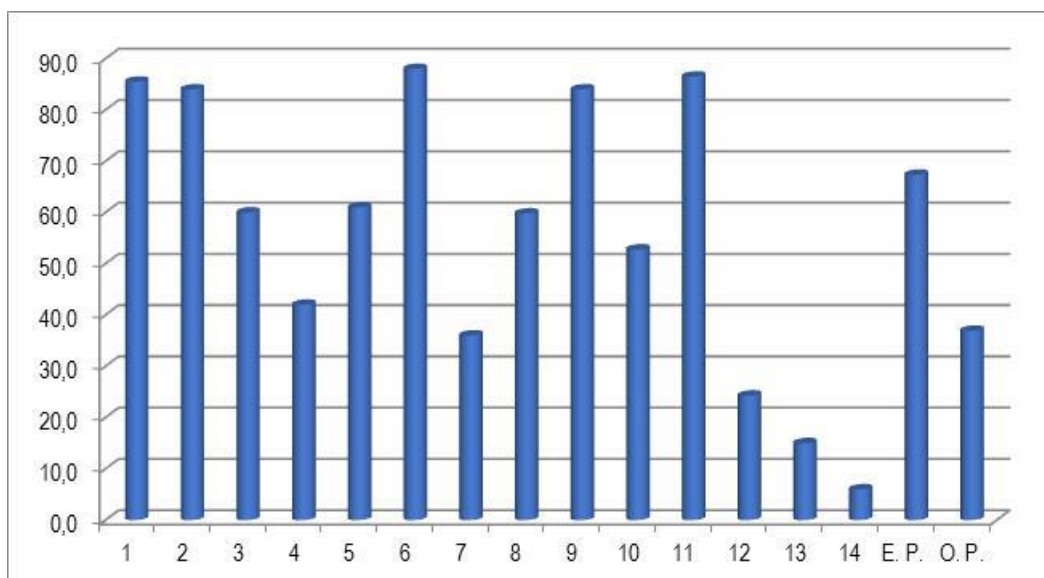
Ottenuti i due pilastri - uno sulle restrizioni alla libertà di stabilimento, l'altro relativo alle difficoltà procedurali ("operations") - questi vengono aggregati pesando al 60% il primo e al 40% il secondo pilastro. Il risultato è, appunto, il RRI.

Come detto, la posizione dell'Italia è sconvolgente: mentre si pensa diffusamente - e forse con qualche ragione anche maturata sulla base delle evidenze empiriche prima presentate - che il commercio al dettaglio sia il settore più liberalizzato che si possa immaginare, secondo l'indice RRI, nel confronto tra Paesi il nostro commercio appare gravato da tutte le restrizioni possibili.

Evidentemente ciò dipende dalla modalità di costruzione del RRI, che è impossibile decifrare senza ulteriori lunghi approfondimenti. Superficialmente e preliminarmente si deve notare che l'Italia è all'ultimo posto per libertà di stabilimento mentre sulle "operations" sta a metà classifica. Poi, aggregando questi due pilastri l'Italia scala soltanto una posizione (da ultimo a penultimo posto). Ciò è dovuto certamente al fatto che primo pilastro pesa 1,5 volte il secondo. Tuttavia, dipende anche dal modulo e dalla varianza dei due pilastri, parametri fortemente disomogenei a partire dai singoli componenti di ciascuno dei due sub-indici.

Qui non si entra nel merito degli indicatori (alcuni dei quali del tutto privi di senso). Si evidenzia, però una certa arbitrarietà nella costruzione dei singoli componenti che comporta poi una scarsa controllabilità dei risultati man mano che si procede lungo il processo di aggregazione che conduce all'indicatore finale (RRI). Per esempio, la figura 3 mostra la somma dei valori (per i 28 Paesi) dei singoli 14 indicatori che confluiscono nel RRI.

Fig. 3 - Somma dei punteggi per ciascun componente del RRI



Nota: l'ordine da sinistra a destra è quello delle tabelle di pp. 120 e 121; E. P e O. P indicano rispettivamente Establishment pillar e Operational pillar.

Come si vede, alcuni pilastri (cinque) valgono oltre 80 e altri meno di 20. Queste metriche sono, come detto, arbitrarie (ancorchè desunte da indicazioni di fonte OCSE). In generale, sembra che la capacità di modificare le classifiche da parte del secondo pilastro sia esigua.

Per chiarire il punto immaginiamo che l'Italia sia all'ultimo posto nel primo pilastro (come effettivamente è) e al primo posto nel secondo pilastro. Se si considerassero solo i dati ordinali, le classifiche, nell'indice complessivo con ponderazione uguale (cioè 50% e 50%) l'Italia comparirebbe a metà classifica. Se invece moduli e varianze delle singole componenti e fattori di ponderazione sono differenti e arbitrarie il risultato è oscuro. Inoltre, come nel caso in esame, appare contro-intuitivo. La deviazione standard del secondo pilastro è comunque il 67% di quella del primo: questo può in parte giustificare la sua scarsa capacità di modificare le graduatorie (oltre al più esiguo fattore di ponderazione); tuttavia, la differenza tra i moduli dei due pilastri rende incerta anche questa considerazione.

In ogni caso sono presenti le seguenti evidenze:

- la correlazione tra secondo pilastro e RRI è pari a 0,47 mentre quella tra primo pilastro e risultato finale, appunto RRI, è pari a 0,92;
- se si passa dai criteri cardinali - che hanno poco senso, cioè non ha senso dire che le restrizioni in Irlanda sono 1,98 volte le restrizioni in Svezia (ultima colonna di p. 122, 2,48/1,25) - a criteri ordinali (contano le graduatorie), la correlazione tra le

classifiche del primo pilastro e dell'indice complessivo RRI è pari a 0,95; in altre parole, larga parte del lavoro sembrerebbe inutile perché secondo le "logiche" di costruzione è sufficiente considerare solo i primi nove indicatori (cioè solo il primo pilastro);

- addirittura, considerando solo i cinque indicatori che superano quota 80 nella figura 3 e considerando la semplice media aritmetica, si ottiene un indice che presenta una cograduazione (Spearman) pari a 0,7 con RRI; in pratica, per ottenere una graduatoria dei Paesi piuttosto prossima a quella del RRI sarebbe stato sufficiente considerare solo i cinque indicatori più "pieni" (invece dei 14 effettivamente considerati);

- le considerazioni suesposte prescindono anche dallo stigmatizzare l'elevata correlazione tra indicatori all'interno dello stesso pilastro, come nei casi del "numero di permessi" e "numero di soggetti che vanno contattati" (correlazione pari a 0,84) oppure della coppia "dati economici da presentare" e "numero di analisi d'impatto da presentare" (correlazione pari a 0,73); in ogni caso, questa ridondanza di indicatori (cioè indicatori che sono quasi duplicati l'uno dell'altro), comporta che al risultato finale si poteva arrivare molto più rapidamente, semplicemente considerando come sono stati riempiti alcuni indicatori semplici. Pertanto l'indicatore RRI è molto meno genuino - cioè informativo - di quanto il documento vuole fare supporre;

- resta del tutto oscuro il criterio di assegnazione dei pesi ai 2 pilastri (il primo pesa una volta e mezzo il secondo) il che penalizza, per esempio l'Italia che performa meglio nelle operations piuttosto che nella libertà di stabilimento (sempre secondo la logica dello studio).

8. Critiche all'analisi di regressione

Nelle ultime due pagine (pp. 123-124) sono presentate alcune regressioni (ottenute con il software STATA, come si evince dall'output).

C'è scritto, come caveat generale, che a causa dell'esigua numerosità campionaria i risultati vanno considerati con cautela. Purtroppo, bisogna sottolineare come l'analisi di regressione sia complessivamente troppo diletteggiante per essere presa sul serio.

Nonostante sia relegata in appendice, l'analisi di regressione sembra avere un forte impatto non solo nell'impianto del documento quanto, soprattutto, per le policy consigliate ai Paesi membri.

Nel testo del documento, infatti, sono presenti diversi grafici (scatter) in cui si vuole suggerire, mediante l'inclusione nella nuvola di punti di una linea di tendenza (le linee sono desunte dalle regressioni), una qualche correlazione tra indici di restrizione e performance economiche.

Lo schema in teoria è corretto. La Commissione prende in considerazione grandezze esogene rispetto alle performance economiche, come appunto la legislazione, e poi prova a correlare le performance economiche agli indici sintetici di legislazione. Se le performance sono scadenti e sono correlate negativamente all'indice (o a qualche sub-indice) di restrizione, si fa l'inferenza che la maggiore restrizione causi la performance peggiore.

Questo schema teorico corretto non ha però alcun supporto empirico. Infatti, l'analisi econometrica:

(*) è fatta su un solo anno e con pochi dati,

(*) non considera l'effetto di altre variabili, come per esempio la posizione nel ciclo economico dei vari Paesi che potrebbe determinare il TNT o il birth rate delle imprese del commercio a prescindere da qualsiasi indice di restrizione,

(*) è specificata in modo troppo approssimativo (manca la costante in molte regressioni: sarebbe opportuno a questo proposito di disporre di tutti i dati che alimentano gli output di pp. 123.124); altre regressioni presentano troppi parametri anche non significativi la cui esclusione sarebbe raccomandata.

In ogni caso si è tentato di replicare la prima regressione di p. 123, quella con il (presunto) TNT (o, con terminologia Eurostat, business churn, cioè somma tra birth rate e death rate. Questo TNT, che secondo la Commissione dovrebbe essere più elevato quanto minori sono le restrizioni, è stato regredito rispetto al RRI e, in alternativa, rispetto a E. P. (establishment pillar); le regressioni sono state condotte con e senza costante (senza costante hanno meno senso, ma è stato fatto per confronto con i risultati di p. 123) e, inoltre, è stato considerato anche un regressore di controllo costituito dalla variazione del PIL reale nell'anno 2015, anno al quale si riferiscono gli altri dati delle regressioni. I risultati sono presentati nella tabella 6.

Tab. 6. - Analisi di regressione: variabile dipendente: TNT 2015 delle imprese del commercio al dettaglio per i 28 Paesi europei

28 osservazioni

	valore	t-stat	valore	t-stat	valore	t-stat
Costante			22,75	8,53	23,79	9,29
RRI	7,66	8,85	-2,40	-1,86	-2,21	-1,85
var. % PIL reale					-0,40	-2,08
Costante			21,3	9,19	21,87	9,78
E. P.	5,92	7,96	-1,36	-1,56	-1,04	-1,22
var. % PIL reale					-0,38	-1,86

Nota: il TNT è la somma tra birth rate e death rate in %;

Fonti: Eurostat e Commissione europea (anche per gli indici RRI e E. P.).

Non c'è molto da commentare; sia l'RRI sia l'E. P. (establishment pillar) non hanno alcun impatto sul tasso netto di turnover, cioè nascite più morti di imprese rispetto allo stock di imprese, comunque venga specificata la regressione. In particolare, l'unico regressore significativo, con elevato grado di probabilità, è la costante: ciò vuol dire che il tasso di entrata e uscita delle imprese è largamente indipendente dagli indici di restrizione computati dalla commissione, contrariamente a quanto affermato nelle conclusioni di p. 106 e contrariamente a quanto sembrerebbe emergere - peraltro con procedura non corretta - dalla prima regressione di p. 123. Ciò è abbastanza strano.

Questa difformità potrebbe essere dovuta a una diversa variabile indipendente considerata dalla Commissione, che potrebbe essere solo il tasso di nascita (il birth rate). Ma sarebbe una difformità ingiustificata: infatti, nelle citate conclusioni di p. 106 si legge che negli stati membri con maggiori restrizioni (di stabilimento) "fewer new retail companies enter *and* leave the market" (corsivo nostro). Pertanto la scelta di una variabile diversa dal TNT (o business churn) sarebbe gravemente inappropriata. D'altra parte, è del tutto evidente ed intuitivo - al di là delle esplicite suggestioni della Commissione - che una maggiore dinamicità del mercato e una maggiore libertà imprenditoriale all'interno di un settore dovrebbero influenzare similmente sia l'entrata sia l'uscita (cioè il TNT complessivamente); in caso contrario il numero di imprese del settore tenderebbe a infinito, se la liberalizzazione funzionasse secondo i criteri che la Commissione sembra adottare.

Sorvolando sul fatto che la regressione appaia solo nella formulazione senza costante (circostanza che desta almeno dubbi, se non sospetti), un'altra difformità potrebbe consistere nel fatto che il regressore del primo esercizio di p. 123 non è né il RRI né l'E. P., bensì uno specifico componente o una combinazione lineare di sotto-indici appartenenti ai due indici sintetici. Ma anche questa eventualità sarebbe da censurare perché ideologicamente scorretta. Tutto lo studio poggia sulla costruzione degli indici sintetici che, appunto, imporrebbero - secondo la Commissione - ai Paesi in coda alle classifiche di adottare correttivi. Ebbene, allora queste classifiche e solo queste classifiche vanno testate: emerge con palmare evidenza che esse non hanno nulla a che fare con i tassi di entrata e uscita delle imprese nel settore del commercio al dettaglio.