



Istituto
nazionale
di statistica

NOTA INFORMATIVA

I nuovi indici del valore delle vendite del commercio fisso al dettaglio in base 2005=100

L'Istituto nazionale di statistica avvia la pubblicazione della nuova serie, con base di riferimento 2005=100, degli indici delle vendite al dettaglio. Gli indici sono costruiti utilizzando la nuova classificazione delle attività economiche Ateco 2007, versione italiana della classificazione europea Nace rev. 2. Quelli pubblicati in precedenza avevano come base di riferimento l'anno 2000 ed erano definiti nella classificazione Ateco 2002 (corrispondente alla Nace rev. 1.1).

L'aggiornamento periodico della base degli indici delle vendite si rende necessario per tenere conto delle modificazioni che intervengono nella struttura e nelle caratteristiche del settore della distribuzione commerciale al dettaglio del nostro Paese, mantenendo elevata la capacità degli indicatori di rappresentare l'andamento nel tempo delle vendite. Il passaggio alla base 2005 è coerente con quanto richiesto dal Regolamento europeo sulle statistiche congiunturali (Regolamento n. 1165/98 del Consiglio dell'Unione Europea) e si inserisce all'interno del processo di ridefinizione delle basi di riferimento e di migrazione alla nuova classificazione Nace Rev. 2 che sta avvenendo contestualmente in tutti i paesi dell'Unione Europea.

La nuova serie degli indici mensili delle vendite al dettaglio con base 2005 sono calcolati a partire da gennaio 2005. Pertanto, per tutto il periodo compreso tra il 2005 e il 2008, i nuovi indicatori che incorporano le innovazioni introdotte con il passaggio alla nuova base sostituiscono i corrispondenti indici mensili, con base 2000, diffusi in precedenza.

Nei paragrafi che seguono si presentano le principali caratteristiche degli indicatori delle vendite al minuto che vengono resi disponibili, nonché i diversi aspetti dell'operazione di ridefinizione della base e di passaggio alla nuova classificazione Ateco 2007. In particolare, nel paragrafo 1 si descrivono le caratteristiche generali degli indicatori delle vendite al dettaglio e della relativa rilevazione. Nel paragrafo 2 si descrive il nuovo campione e nel paragrafo 3 il sistema dei pesi secondo la classificazione delle attività economiche Ateco 2007. Infine, nel paragrafo 4 si opera un confronto tra l'evoluzione delle vendite colta dagli indici in base 2000 e quella che emerge dal nuovo sistema di misurazione.

Direzione centrale per la
comunicazione e la programmazione
editoriale
tel. +39 06 4673.2244-2243

Centro di informazione statistica
tel. +39 06 4673.3106

Informazioni e chiarimenti:

Statistiche sull'attività dei servizi
Roma, Viale Liegi 13 – 00198
Anna Rita Giorgi tel. +39 06 4673.7264
Tiziana Pichiorri tel. +39 06 4673.7265



1. Caratteristiche generali degli indicatori delle vendite al dettaglio

L'indice delle vendite al dettaglio è un indicatore congiunturale mensile che ha l'obiettivo di misurare l'andamento del valore dei beni venduti negli esercizi commerciali con sede fissa (con esclusione, quindi, del commercio ambulante) che operano nella fase finale della distribuzione. Tale indicatore fornisce, da un lato, informazioni sulla dinamica dell'attività del settore commerciale che opera con forme di distribuzione al dettaglio e, dall'altro, coglie l'andamento di una componente importante dei consumi delle famiglie. Rispetto a questo aspetto, occorre sottolineare che l'indice delle vendite si riferisce alla sola componente dei beni (con peraltro alcune importanti esclusioni tra le quali spiccano autoveicoli e combustibili per autotrazione) ed esclude, per definizione, l'ampio insieme dei servizi; questi rappresentavano nel 2005 circa il 48% per cento dei consumi finali interni stimati nell'ambito della contabilità nazionale. Inoltre, le vendite effettuate dal settore commerciale al dettaglio, pur corrispondendo in misura nettamente prevalente ad acquisti effettuati dalle famiglie (poco meno dell'80 per cento nel 2005), comprendono anche una quota di acquisti di beni intermedi e di beni di investimento effettuati dalle imprese.

Riguardo alla tecnica di calcolo dell'indicatore, i numeri indici sintetici sono costruiti come medie ponderate di indici relativi ai particolari domini, individuati dall'incrocio delle variabili di stratificazione (attività prevalente e dimensione dell'impresa). Il processo di aggregazione è condotto utilizzando la formula di Laspeyres a base fissa. La struttura di ponderazione, che sino alla diffusione dei dati relativi al dicembre 2008 era riferita all'anno base 2000, è stata ora aggiornata, riferendola all'anno base 2005. Come accennato, l'utilizzo del 2005 quale anno di riferimento è una pratica diffusa in tutti i paesi dell'Unione Europea, sancita dal regolamento comunitario sulle statistiche congiunturali e che, nello specifico, è stata programmata per l'inizio del 2009, in corrispondenza dell'introduzione a livello europeo della nuova classificazione Nace rev. 2.

Il calcolo degli indici delle vendite al dettaglio si basa sulle informazioni raccolte tramite una specifica rilevazione condotta mensilmente presso un campione di imprese commerciali che operano tramite punti di vendita al minuto in sede fissa, autorizzati alla vendita di prodotti nuovi, con esclusione delle rivendite di tabacchi, generi di monopolio, autoveicoli e combustibili per autotrazione. Sono altresì escluse dal campo di osservazione le seguenti attività:

- le riparazioni di qualsiasi genere;
- le vendite di beni usati, gli ambulanti, i mercati ;
- le vendite effettuate tramite i canali diversi da quelli del commercio al dettaglio (ad esempio il commercio all'ingrosso);
- la vendita di servizi, ad eccezione di alcuni servizi difficilmente scorporabili dalla fornitura di beni (ad esempio, lo sviluppo di pellicole da parte dei negozianti di foto-ottica);
- le vendite al dettaglio realizzate da imprese che le praticano come attività secondaria.

2. La ridefinizione del campione di rilevazione

In occasione della definizione della nuova base di riferimento il disegno campionario della rilevazione è stato completamente rivisto. In particolare, si è operata un'analisi delle caratteristiche delle vendite delle imprese appartenenti al settore della distribuzione al dettaglio ridefinendo le variabili di stratificazione. E' stato necessariamente mantenuto il riferimento alla classificazione delle attività economiche che permette l'individuazione puntuale delle tipologie di imprese non specializzate da un lato e di quelle specializzate per gruppi di prodotto dall'altro, con i necessari adattamenti dovuti alle limitate modifiche introdotte dalla Ateco 2007; da tale griglia di disaggregazione settoriale, attraverso ulteriori passaggi, su cui si tornerà nel paragrafo successivo, si è anche giunti a una nuova definizione delle due componenti della grande e della piccola distribuzione. L'analisi della distribuzione del fatturato delle imprese sulla base della loro dimensione, misurata in termini di occupati, ha condotto a definire una stratificazione che considera tre classi di addetti; rispetto allo schema utilizzato in precedenza, il numero di classi è stato ridotto e la soglia che definisce lo strato delle imprese maggiori è stata innalzata (portandola da 20 a 50 addetti). E' stata invece abbandonata la stratificazione per ripartizione territoriale, in quanto il riferimento ai dati di impresa provenienti dall'archivio delle imprese attive ASIA non permette una stima della ripartizione geografica delle vendite sufficientemente affidabile. Poiché l'evoluzione organizzativa del settore commerciale ha favorito la plurilocalizzazione delle imprese sul territorio nazionale, per poter elaborare indicatori che rappresentino adeguatamente la dinamica territoriale, è ormai indispensabile il riferimento ad informazioni sulla localizzazione dei singoli punti di vendita delle imprese stesse, al momento non disponibili.

In definitiva, il campione viene estratto sulla base degli strati identificati dall'incrocio di due variabili:

- l'attività prevalente dell'impresa, secondo la classificazione delle attività economiche Ateco 2007; nel complesso sono considerate 20 tipologie di attività prevalente, di cui 5 relative alle imprese non specializzate e 15 a quelle specializzate¹;
- la dimensione dell'impresa, identificata tramite 3 classi di addetti (1-5, 6-49 e almeno 50).

Lo schema di campionamento prevede un'estrazione casuale per le imprese appartenenti agli strati al di sotto dei 50 addetti e l'inserimento censuario nella rilevazione per tutte le unità con 50 e più addetti.

Le analisi di struttura, la definizione del disegno campionario e l'individuazione delle liste di riferimento dell'indagine hanno preso a riferimento l'archivio delle imprese attive (Asia) nella versione riferita al 2005 e riclassificato sulla base della nuova classificazione Ateco 2007. Il campione teorico è composto da 7.999 imprese di cui 1.240 appartenenti alla componente della grande distribuzione e 6.759 a quella delle piccole superfici. Lo strato inserito nella rilevazione con criterio censuario (unità con 50 e più addetti) include 1145 imprese. Ogni anno le imprese del campione appartenenti agli strati campionari vengono parzialmente ruotate, al fine di contenere l'onere di risposta che grava su di esse.

Tavola 1 – Dimensione del campione per tipo di distribuzione e per classe di addetti delle imprese – Base 2005

Gruppi di prodotti	Dimensione delle imprese			Totale	
	Imprese fino a 5 addetti	Imprese da 6 a 49 addetti	Imprese con almeno 50 addetti		
Grande distribuzione			616	624	1240
Piccole superfici	4187		2051	521	6759
<i>totale</i>	4187		2667	1145	7999

3. Il passaggio alla classificazione delle attività economiche Ateco 2007 e alla struttura di ponderazione riferita al 2005

In occasione del passaggio alla base 2005 la struttura dell'indagine e degli indicatori che da essa derivano è stata adeguata alla nuova classificazione delle attività economiche Ateco 2007. Tale classificazione costituisce la versione nazionale della nomenclatura europea, Nace rev.2, pubblicata sull'Official Journal il 20 dicembre 2006 (Regolamento (CE) n.1893/2006 del PE e del Consiglio del 20/12/2006).

Secondo la classificazione Ateco 2007, il commercio al dettaglio (divisione 47) è classificato in primo luogo in base al tipo di esercizio nel quale viene effettuata la vendita, ovvero in commercio al dettaglio in negozi (i gruppi da 47.1 a 47.7) e commercio al dettaglio al di fuori dei negozi (gruppi 47.8 e 47.9). Per il commercio al dettaglio in negozi esiste un'ulteriore distinzione tra commercio al dettaglio non specializzato (gruppo 47.1) e specializzato (gruppi da 47.2 a 47.7). Questi gruppi sono ulteriormente suddivisi sulla base di criteri che tengono conto del tipo di prodotti venduti.

In particolare agli **Esercizi non specializzati (47.1)** appartengono le seguenti tipologie:

- Ipermercati (47.11.1)
- Supermercati (47.11.2)
- Discount di alimentari (47.11.3)
- Minimercati (47.11.4)
- Vendite di prodotti surgelati (47.11.5)
- Grandi magazzini (47.19.1)
- Vendite di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, ecc (47.19.2).

¹ Le 15 attività specializzate corrispondono alle altrettante tipologie di prodotti considerate nell'indagine.

Sono inclusi negli **Esercizi specializzati** le imprese che effettuano vendita al dettaglio di:

- Carburante per autotrazione (47.3)
- Apparecchiature informatiche e per le telecomunicazioni (47.4)
- Altri prodotti per uso domestico (47.5)
- Articoli culturali e ricreativi (47.6)
- Altri prodotti (47.7)
- Dettaglio ambulante (47.8)
- Dettaglio al di fuori di negozi, banchi e mercati (47.9).

Gli indici delle vendite al dettaglio qui descritti comprendono tutti i settori sopra elencati con l'eccezione di quelli del dettaglio ambulante e del dettaglio al di fuori di negozi nonché, come già sottolineato, del commercio al dettaglio di carburante per autotrazione. Riguardo a quest'ultimo comparto si deve sottolineare che la nuova classificazione lo ha inserito nella divisione 47 del commercio al dettaglio mentre nell'Ateco 2002 era considerato all'interno del commercio all'ingrosso. Tuttavia, le caratteristiche del tutto specifiche del settore, e la complessità delle operazioni necessarie a impiantare una rilevazione diretta presso le imprese che lo compongono, hanno condotto ad escluderlo, perlomeno per la base di riferimento 2005, dall'indice delle vendite al minuto. Un'altra modifica introdotta dall'Ateco 2007 che ha un'influenza sulla definizione degli indicatori è l'individuazione della tipologia degli *esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici* che sono stati inseriti (con il codice 47.19.2) all'interno del commercio al dettaglio non specializzato.

Gli indici delle vendite vengono calcolati, come nel passato, privilegiando una disaggregazione per forma distributiva che separa la grande distribuzione da quella tradizionale (altrimenti definita come vendita in piccole superfici). Queste due tipologie non sono riconducibili alla classificazione settoriale Ateco ma sono, piuttosto, definite sulla base di un suo adattamento ad hoc, necessario per fornire indicatori maggiormente significativi dal punto di vista dell'interpretazione dei comportamenti economici. In occasione del passaggio alla nuova Ateco anche la definizione di grande distribuzione è stata riadattata. Essa comprende ora le imprese non specializzate identificate dal gruppo 47.1, ad eccezione dei minimercati (47.11.4), degli esercizi che vendono surgelati (47.11.5) e degli empori (47.19.9), che sono stati invece attribuiti alla componente delle imprese operanti su piccole superfici. Inoltre, sono state inserite nella grande distribuzione l'insieme delle grandi superfici specializzate, cioè di quelle imprese che sono caratterizzate da una specializzazione merceologica ma operano con grandi superfici e hanno caratteristiche di vendita assimilabili alla grande distribuzione. In maniera complementare, rientrano nell'ambito delle imprese operanti su piccole superfici tutte le imprese del commercio specializzato, ad eccezione dei casi sopra indicati, nonché i minimercati, il commercio al dettaglio di surgelati e gli empori. Per la componente della grande distribuzione è possibile operare ulteriori disaggregazioni; gli indici vengono calcolati e diffusi, recependo la distinzione sopra descritta, secondo la specializzazione: grande distribuzione non specializzata e grande distribuzione specializzata, e all'interno della prima, secondo l'attività prevalente, alimentare e non alimentare. Vengono, inoltre, forniti separatamente gli indici riguardanti il totale delle vendite negli ipermercati, supermercati e discount di alimentari.

A partire dallo schema di disaggregazione settoriale sin qui descritto il sistema dei pesi utilizzato nell'aggregazione dell'indice delle vendite si basa, in accordo con le pratiche raccomandate a livello europeo, sulla stima del fatturato annuale – disponibile fino al livello di classe (4 cifre della classificazione Ateco) e calcolato al netto dell'Iva – proveniente dalle statistiche sui conti economici delle imprese relative all'anno 2005. Occorre sottolineare che tali statistiche sono state, originariamente, prodotte per l'anno 2005 utilizzando la classificazione Ateco 2002 ed è quindi stato necessario rielaborarle per giungere a stime del fatturato espresse nella nuova classificazione Ateco 2007².

Le rilevazioni da cui derivano le statistiche strutturali delle imprese sono due: quella campionaria sulle piccole e medie imprese (rivolta alle unità con non più di 99 addetti) e la rilevazione censuaria sul sistema dei conti delle imprese (riguardante le unità con 100 addetti e oltre). Per quel che riguarda la seconda, la rielaborazione dei dati originariamente espressi in Ateco 2002 è ottenuta per semplice riaggregazione dei dati di impresa dopo che a ciascuna unità interessata è stato assegnato il codice di attività in Ateco 2007. Nel caso della rilevazione sulle piccole e medie

² Come è noto la classificazione Ateco 2007 è la versione nazionale della nomenclatura europea, Nace Rev. 2, pubblicata sull'Official Journal il 20 dicembre 2006 (Regolamento (CE) n. 1893/2006 del PE e del Consiglio del 20/12/2006). Poiché le due classificazioni sono identiche, fornendo la prima una estensione (con codici a 6 cifre) della seconda (definita a 4 cifre), ai fini espositivi esse sono utilizzate in maniera intercambiabile.

imprese, a partire dal campione originario di imprese utilizzato nell'indagine per il 2005 le stime delle variabili economiche (tra le quali il valore del fatturato) sono state rielaborate, considerando il codice Ateco 2007 ad esse assegnato nel processo di riclassificazione. Le nuove stime sono state ottenute attraverso una metodologia di riporto all'universo³ che ha la caratteristica di assicurare il massimo di coerenza possibile con quelle già definite e diffuse in Ateco 2002.

Poiché i pesi derivanti dalle statistiche strutturali si riferiscono ad una stratificazione che rappresenta strettamente la struttura dell'Ateco sino alla disaggregazione a 4 cifre, si è reso necessario il ricorso ad informazioni ausiliarie che permettono di definire una griglia di ponderazione corrispondente alla stratificazione adottata per la rilevazione e per il calcolo degli indici. Queste informazioni sono state ricavate dall'integrazione dei dati dell'indagine stessa, relativi al nuovo anno base 2005, con informazioni tratte dall'archivio ASIA. Va osservato, a tale proposito, che la disponibilità nell'archivio ASIA di dati relativi al fatturato delle imprese ha costituito un elemento di novità molto rilevante per la stima dei pesi.

In generale le attività commerciali specializzate sono riconducibili pressoché univocamente ad un gruppo di prodotti che comprende l'insieme dei beni da esse venduti in prevalenza. Diverso è il caso delle imprese non specializzate, che contribuiscono alla vendita di un dato prodotto soltanto per una quota delle loro vendite complessive. Dato un gruppo di prodotti, le vendite che afferiscono ad esso sono, quindi, costituite da tre componenti:

- vendite realizzate dalle imprese specializzate operanti su piccole superfici;
- vendite realizzate dalle imprese della grande distribuzione specializzata;
- quota delle vendite di quel gruppo di prodotti ascrivibile alla grande distribuzione non specializzata;

I pesi relativi alle prime due componenti sono stati stimati integrando le informazioni sul fatturato per settore Ateco provenienti dalle statistiche strutturali, con i dati dell'archivio ASIA e con quelli dell'indagine sulle vendite, citati in precedenza. Per la terza componente, invece, il peso delle vendite di ciascun gruppo di prodotti relativo alla grande distribuzione non specializzata è stato stimato sulla base di quote ottenute a partire dalle serie storiche dei dati raccolti con la rilevazione sulle vendite.

Tavola 2 – Sistema di ponderazione utilizzato nell'indagine mensile sulle vendite al dettaglio per settore merceologico e forma distributiva – Anni 2000 e 2005 (composizioni percentuali)

	Peso 2000 %	Peso 2005 %	Differenze assolute
Alimentari	39,4	29,7	-9,7
Grande distribuzione	..	17,6	..
Piccole superfici	..	12,1	..
Non alimentari	60,6	70,3	9,7
Grande distribuzione	..	21,3	..
Piccole superfici	..	49,0	..
Totale delle vendite	100	100	-
Grande distribuzione	38,4	38,9	0,5
Imprese di piccole superfici	61,6	61,1	-0,5

A conclusione delle operazioni sin qui descritte si è giunti a una struttura di ponderazione che può essere sintetizzata considerando la disaggregazione per forma distributiva e per i due grandi settori merceologici (Tavola 2) oppure quella per gruppi di prodotti (Tavola 3). Per la prima, il confronto con i pesi utilizzati per la base 2000 può essere solo parziale, a causa di notevoli disomogeneità derivanti, oltre che dalla già citata modifica dei criteri di definizione, soprattutto dal cambiamento del metodo di stima della ripartizione delle vendite per gruppi di prodotto all'interno della grande distribuzione. La nuova struttura di ponderazione risulta, in definitiva, molto simile a quella del 2000

³ Occorre considerare che la rilevazione sulle piccole e medie imprese si basa su un disegno di campionamento stratificato (per attività economica, classi di addetti e regione) che, per i dati riferiti al 2005, era necessariamente definito sulla base della classificazione in Ateco 2002. Ne deriva che tale disegno non può assicurare le originarie caratteristiche di rappresentatività della struttura dell'universo delle imprese, una volta che da esso si derivi una stima riferita alla nuova classificazione. L'utilizzo di una metodologia di stima appropriata minimizza, tuttavia, questo effetto che è, comunque, limitato per il comparto del commercio al dettaglio meno sottoposto a ricomposizioni interne rispetto ad altri settori dei servizi.

considerando l'incidenza delle due grandi tipologie distributive, ma presenta quote relative molto diverse della componente alimentare e non alimentare.

Nella struttura utilizzata per la base 2005 la grande distribuzione pesa per il 17,6 per cento del totale delle vendite in termini di prodotti alimentari e per il 21,3 per cento in termini di altre tipologie di prodotto. All'opposto, le piccole superfici pesano in misura minore per la componente alimentare (12,1 per cento del totale delle vendite) e mantengono un ruolo maggiore in quella non alimentare (49,0 per cento).

Con riferimento ai gruppi di prodotti, tra la base 2000 e la base 2005 il peso relativo delle vendite di prodotti alimentari scende dal 39,4 per cento al 29,7 per cento. Tra i generi non alimentari, aumenta significativamente il peso degli *elettrodomestici* (dal 2,6 per cento al 5,4 per cento), di *radio, tv, registratori, informatica* (dal 3,0 per cento al 5,0 per cento) e dei *prodotti farmaceutici* (dal 7,3 per cento al 9,0 per cento), mentre diminuisce quello dei generi di *abbigliamento e pellicceria* (dal 12,4 per cento al 10,2 per cento) e del gruppo *calzature, articoli in cuoio e da viaggio* (da 3,2 per cento a 3,0 per cento).

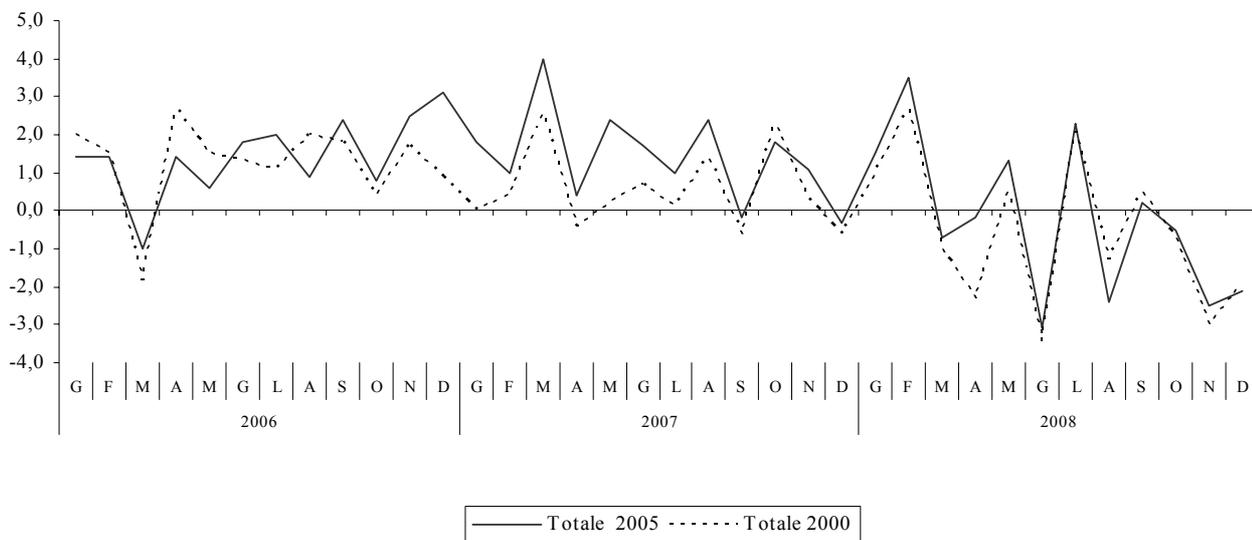
Tavola 3 – Sistema di ponderazione utilizzato nell'indagine mensile sulle vendite al dettaglio per gruppi di prodotto – Anni 2000 e 2005 (composizioni percentuali)

Descrizione	Peso 2000 %	Peso 2005 %	Differenze assolute
Alimentari	39,4	29,7	-9,7
Non alimentari	60,6	70,3	9,7
<i>Prodotti farmaceutici</i>	7,3	9,0	1,7
<i>Abbigliamento e pellicceria</i>	12,4	10,2	-2,2
<i>Calzature, articoli in cuoio e da viaggio</i>	3,2	3,0	-0,2
<i>Mobili, articoli tessili, arredamento</i>	5,9	6,4	0,5
<i>Elettrodomestici</i>	2,6	5,4	2,8
<i>Radio, tv, registratori, informatica</i>	3,0	5,0	2,0
<i>Foto-ottica e pellicole</i>	1,1	1,7	0,6
<i>Generi casalinghi durevoli e non durevoli</i>	2,1	2,6	0,5
<i>Utensileria per la casa e ferramenta</i>	6,4	6,7	0,3
<i>Prodotti di profumeria, cura della persona</i>	2,5	3,3	0,8
<i>Cartoleria, libri, giornali e riviste</i>	3,0	3,5	0,5
<i>Supporti magnetici, strumenti musicali</i>	1,0	1,3	0,3
<i>Giochi, giocattoli, sport e campeggio</i>	3,0	3,3	0,3
<i>Altri prodotti (gioiellerie, orologerie)</i>	7,0	8,9	1,9
Totale	100,0	100,0	-

4. La nuova serie degli indici in base 2005 e il confronto con la precedente versione

L'insieme delle operazioni di aggiornamento della base di riferimento degli indici e di migrazione alla nuova classificazione Ateco sin qui descritto produce effetti di rilievo sul sistema di misurazione degli indici delle vendite al minuto, con modifiche del profilo temporale degli indicatori precedentemente diffusi. In particolare, il ridisegno dello schema di stratificazione delle imprese commerciali e l'introduzione del nuovo sistema di ponderazione determinano, in molti casi, cambiamenti importanti dell'evoluzione degli indici ai diversi livelli di disaggregazione.

Grafico 1 - Indice delle vendite al dettaglio. Confronto tra la dinamica degli indici in base 2000 e 2005. Anni 2006-2008 (tassi di variazione tendenziale)



Per quel che riguarda l'indice totale delle vendite al minuto l'insieme dei cambiamenti introdotti nel sistema di misurazione ha un impatto significativo ma non tale da modificarne la dinamica complessiva. Il confronto dei tassi di variazione tendenziale degli indici in base 2005 con quelli in base 2000 (Grafico 1), relativo al periodo 2006-2008, mostra una sostanziale omogeneità delle dinamiche di breve periodo ma con una revisione al rialzo dei tassi di crescita che caratterizza soprattutto il 2007 e, in misura più contenuta, la prima parte del 2008. In termini di variazioni medie annue dell'indice totale delle vendite (tavola 4) si osserva una rettifica verso l'alto di dimensioni limitate: 0,3 punti percentuali nel 2006, 0,9 nel 2007 e 0,3 nel 2008. La disaggregazione nelle due componenti relative alla forma distributiva rendono chiaro che la modifica degli indici ha riguardato essenzialmente la grande distribuzione che, come esposto nel paragrafo precedente, è stata ridefinita nella sua composizione e, di conseguenza, nella struttura interna di ponderazione. Per questa tipologia, la dinamica delle vendite misurata dai nuovi indici risulta nettamente superiore a quella registrata in precedenza, con un differenziale positivo massimo di + 1,6 punti percentuali nel 2007 e di +0,6 punti nel 2006 e nel 2008. Per le imprese operanti su piccole superfici la dinamica annua subisce, invece, una revisione quasi marginale con una differenziale massimo di +0,5 punti percentuali nel 2007.

Tavola 4 –Indici del valore delle vendite al dettaglio: confronto tra le variazioni annuali degli indici a base 2000 e a base 2005. Anni 2006, 2007 e 2008

Descrizione	Indici a base 2000=100			Indici a base 2005=100		
	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2006/2005	2007/2006	2008/2007
Indici per forma distributiva e per settore merceologico						
Alimentari	1,5	0,9	0,7	1,9	1,3	1,4
<i>Grande distribuzione</i>	1,8	1,0	1,3	2,9	2,0	2,3
<i>Imprese operanti su piccole superfici</i>	0,4	0,3	- 1,7	0,5	0,2	-0,2
Non alimentari	1,0	0,2	- 1,6	1,4	1,4	-1,1
<i>Grande distribuzione</i>	2,3	1,0	0,1	2,4	3,1	0,9
<i>Imprese operanti su piccole superfici</i>	0,8	0,0	- 1,9	0,9	0,7	-2,1
Totale	1,2	0,5	- 0,6	1,5	1,4	-0,3
<i>Grande distribuzione</i>	2,0	1,0	1,0	2,6	2,6	1,6
<i>Imprese operanti su piccole superfici</i>	0,7	0,1	- 2,0	0,8	0,6	-1,7

La disaggregazione per grandi settori merceologici conferma la tendenza a una revisione al rialzo della dinamica della grande distribuzione che riguarda sia la componente alimentare sia quella non alimentare; per la prima il differenziale positivo rispetto alla vecchia base è più regolare (circa un punto percentuale sulle variazioni annue) mentre per la seconda si concentra nel 2007 (con oltre 2 punti percentuali) e risulta poi limitata nel 2008.

Gli aggiornamenti del sistema di misurazione degli indici, e in particolare la revisione del disegno di stratificazione e la ridefinizione delle definizioni per forma distributiva, producono alcune discontinuità rispetto agli indici riferiti alla base 2000. L'operazione di ricostruzione all'indietro (per il periodo anteriore al 2005) di tutte le serie storiche per le quali sarà possibile mantenere un grado soddisfacente di continuità verrà completata entro breve e gli indici ricostruiti saranno resi disponibili attraverso la banca dati ConIstat (accessibile all'indirizzo <http://con.istat.it>). Tuttavia, al fine di rendere disponibili agli utilizzatori gli indici destagionalizzati delle vendite totali e di quelle di prodotti alimentari e non alimentari, per questi tre indicatori si è proceduto a un semplice slittamento degli indici calcolati in base 2000, e relativi al periodo precedente il 2005 (dal 1996 al 2004), attraverso opportuni coefficienti di raccordo. Tale ricostruzione, utilizzata per l'identificazione e alla rimozione della stagionalità, deve essere considerata come provvisoria e soggetta a rettifica con il completamento dell'operazione di ricostruzione all'indietro degli indici ai diversi livelli di aggregazione.