

Novembre 2015

## COMMERCIO AL DETTAGLIO

■ A Novembre 2015 l'indice destagionalizzato del valore delle vendite al dettaglio (valore corrente che incorpora la dinamica sia delle quantità sia dei prezzi) aumenta dello 0,3% rispetto a ottobre 2015. Nella media del trimestre settembre-novembre 2015, il valore delle vendite registra una variazione nulla rispetto al trimestre precedente.

■ L'indice grezzo del valore del totale delle vendite diminuisce dello 0,1% rispetto a novembre 2014.

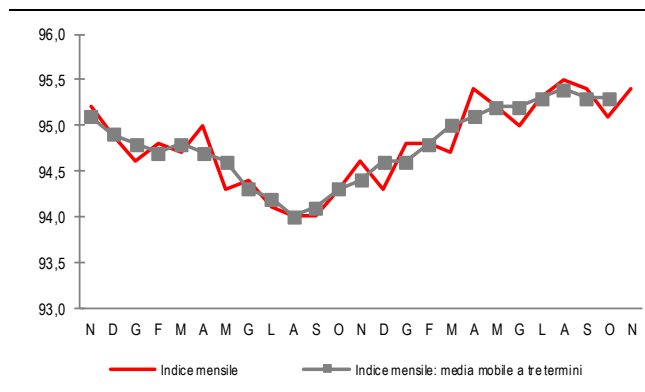
■ Nei primi undici mesi del 2015, il valore delle vendite segna un aumento tendenziale dello 0,8%.

■ Con riferimento allo stesso periodo, il valore delle vendite mostra variazioni positive sia per gli alimentari sia per i non alimentari (rispettivamente +1,3% e +0,6%).

■ L'indice in volume delle vendite al dettaglio registra una variazione positiva rispetto a ottobre 2015 (+0,3%) e una variazione negativa rispetto a novembre 2014 (-1,0%). Nel trimestre settembre-novembre 2015 il volume delle vendite registra una diminuzione dello 0,2% rispetto ai tre mesi precedenti.

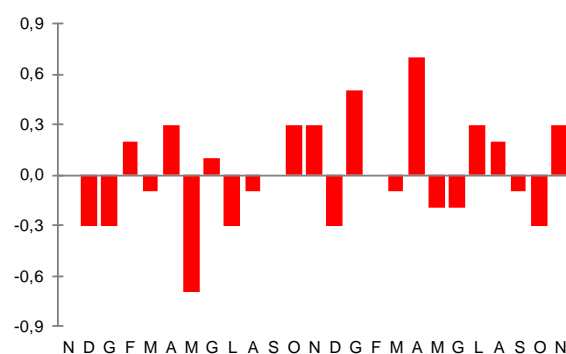
### COMMERCIO AL DETTAGLIO. DATI IN VALORE

Indice destagionalizzato e media mobile (base 2010 =100), Novembre 2013-Novembre 2015



### COMMERCIO AL DETTAGLIO. DATI IN VALORE

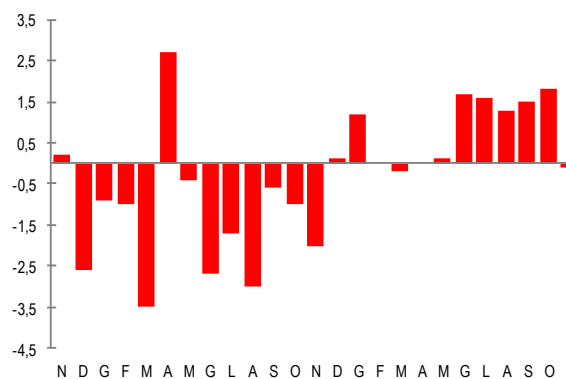
Variazioni percentuali sul mese precedente, dati destagionalizzati, Novembre 2013-Novembre 2015



congiunturali

### COMMERCIO AL DETTAGLIO. DATI IN VALORE

Variazioni percentuali sullo stesso mese dell'anno precedente, dati grezzi, Novembre 2013-Novembre 2015



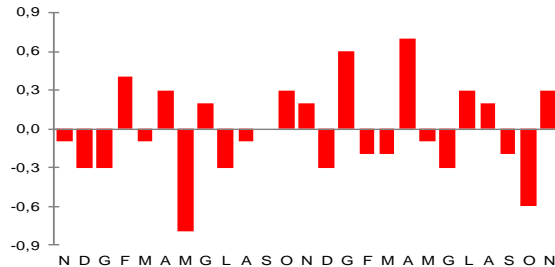
tendenziali



Prossima diffusione: 25 febbraio 2016

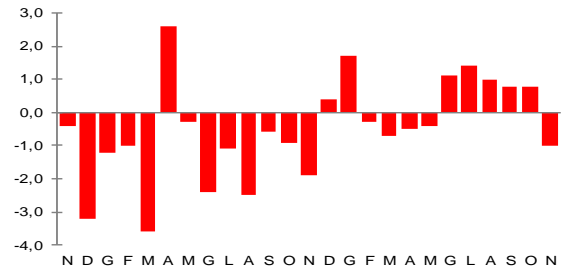
**COMMERCIO AL DETTAGLIO. DATI IN VOLUME**

Variazioni percentuali sul mese precedente, dati destagionalizzati, Novembre 2013-Novembre 2015



**COMMERCIO AL DETTAGLIO. DATI IN VOLUME**

Variazioni percentuali sullo stesso mese dell'anno precedente, dati grezzi, Novembre 2013-Novembre 2015



Nel confronto con ottobre 2015 (Prospetto 1), il valore delle vendite aumenta dello 0,7% per i prodotti alimentari e dello 0,1% per quelli non alimentari; il volume delle vendite aumenta dello 0,8% per i prodotti alimentari e dello 0,1% per quelli non alimentari.

**PROSPETTO 1. COMMERCIO AL DETTAGLIO PER SETTORE MERCEOLOGICO. DATI IN VALORE E VOLUME**

Variazioni percentuali (indici in base 2010=100), Novembre 2015 (a)

Settore merceologico	Variazioni congiunturali (dati destagionalizzati)			
	Nov 15 Ott 15		Set-Nov 15 Giu-Ago 15	
	valore	volume	valore	volume
Alimentari	+0,7	+0,8	-0,2	-0,8
Non alimentari	+0,1	+0,1	+0,2	0,0
<b>Totale</b>	<b>+0,3</b>	<b>+0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,2</b>
	Variazioni tendenziali (dati grezzi)			
	Nov15 Nov 14		Gen-Nov 15 Gen-Nov 14	
	valore	volume	valore	volume
Alimentari	-0,2	-1,7	+1,3	+0,2
Non alimentari	0,0	-0,6	+0,6	+0,6
<b>Totale</b>	<b>-0,1</b>	<b>-1,0</b>	<b>+0,8</b>	<b>+0,3</b>

(a) Dati provvisori

Nel trimestre settembre-novembre 2015 la variazione nulla registrata per il valore delle vendite risulta da una diminuzione dello 0,2% per i prodotti alimentari e da un aumento dello 0,2% per i prodotti non alimentari.

Con riferimento allo stesso periodo, si registra una diminuzione dello 0,8% per il volume delle vendite dei prodotti alimentari e una variazione nulla per il volume delle vendite dei prodotti non alimentari, per una flessione complessiva dello 0,2%.

## Forma distributiva e tipologia di esercizio

PROSPETTO 2. COMMERCIO AL DETTAGLIO PER FORMA DISTRIBUTIVA E SETTORE MERCEOLOGICO. DATI IN VALORE Variazioni percentuali (indici in base 2010=100), Novembre 2015 (a)

Forma distributiva e settore merceologico	Nov 15 Nov 14	Gen-Nov 15 Gen-Nov 14
<b>Grande distribuzione</b>	<b>-0,5</b>	<b>+1,7</b>
Alimentari	-0,3	+1,9
Non alimentari	-0,8	+1,4
<b>Imprese operanti su piccole superfici</b>	<b>+0,2</b>	<b>0,0</b>
Alimentari	-0,4	-0,5
Non alimentari	+0,5	+0,2
<b>Totale</b>	<b>-0,1</b>	<b>+0,8</b>

(a) Dati provvisori

Nel confronto con il mese di novembre 2014 (Prospetto 2) si registra una variazione negativa per il valore delle vendite delle imprese della grande distribuzione (-0,5%), e un aumento per quello delle imprese operanti su piccole superfici (+0,2%).

Nella grande distribuzione il valore delle vendite diminuisce, in termini tendenziali, dello 0,3% per i prodotti alimentari e dello 0,8% per quelli non alimentari. Nelle imprese operanti su piccole superfici, le vendite diminuiscono dello 0,4% per i prodotti alimentari mentre aumentano dello 0,5% per quelli non alimentari.

Con riferimento alla tipologia di esercizio della grande distribuzione (Prospetto 3), a novembre 2015 si registra una diminuzione dello 0,9% per le vendite degli esercizi non specializzati e un aumento dell'1,5% per quelle degli esercizi specializzati. Tra i primi, diminuiscono dell'1,0% le vendite degli esercizi a prevalenza alimentare, mentre registrano una variazione nulla quelle degli esercizi a prevalenza non alimentare.

In particolare, per quanto riguarda gli esercizi non specializzati a prevalenza alimentare, diminuiscono le vendite di ipermercati e supermercati (rispettivamente -2,5% e -0,6%) mentre aumentano quelle dei discount (+0,8%).

PROSPETTO 3. COMMERCIO AL DETTAGLIO PER TIPOLOGIA DI ESERCIZIO DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE. DATI IN VALORE. Variazioni percentuali (indici in base 2010=100), Novembre 2015 (a)

Tipologie di esercizio	Nov 15 Nov 14	Gen-Nov 15 Gen-Nov 14
<b>Esercizi non specializzati</b>	<b>-0,9</b>	<b>+1,4</b>
<i>A prevalenza alimentare</i>	-1,0	+1,1
Ipermercati	-2,5	+0,2
Supermercati	-0,6	+1,1
Discount di alimentari	+0,8	+3,5
<i>A prevalenza non alimentare</i>	0,0	+2,5
<b>Esercizi specializzati</b>	<b>+1,5</b>	<b>+3,6</b>
<b>Grande distribuzione</b>	<b>-0,5</b>	<b>+1,7</b>

(a) Dati provvisori

## Andamento delle vendite per dimensione di impresa

Con riferimento alla dimensione delle imprese (Prospetto 4), nel mese di novembre 2015 il valore delle vendite diminuisce in termini tendenziali dello 0,8% nelle imprese fino a 5 addetti, dello 0,2% in quelle da 6 a 49 addetti, mentre aumenta dello 0,4% nelle imprese con almeno 50 addetti.

### PROSPETTO 4. COMMERCIO AL DETTAGLIO PER CLASSE DI ADDETTI. DATI IN VALORE

Variazioni percentuali (indici in base 2010=100), Novembre 2015 (a)

Classi di addetti	Nov 15 Nov 14	Gen-Nov 15 Gen-Nov 14
Fino a 5 addetti	-0,8	-0,7
Da 6 a 49 addetti	-0,2	-0,1
Almeno 50 addetti	+0,4	+2,3
<b>Totale</b>	<b>-0,1</b>	<b>+0,8</b>

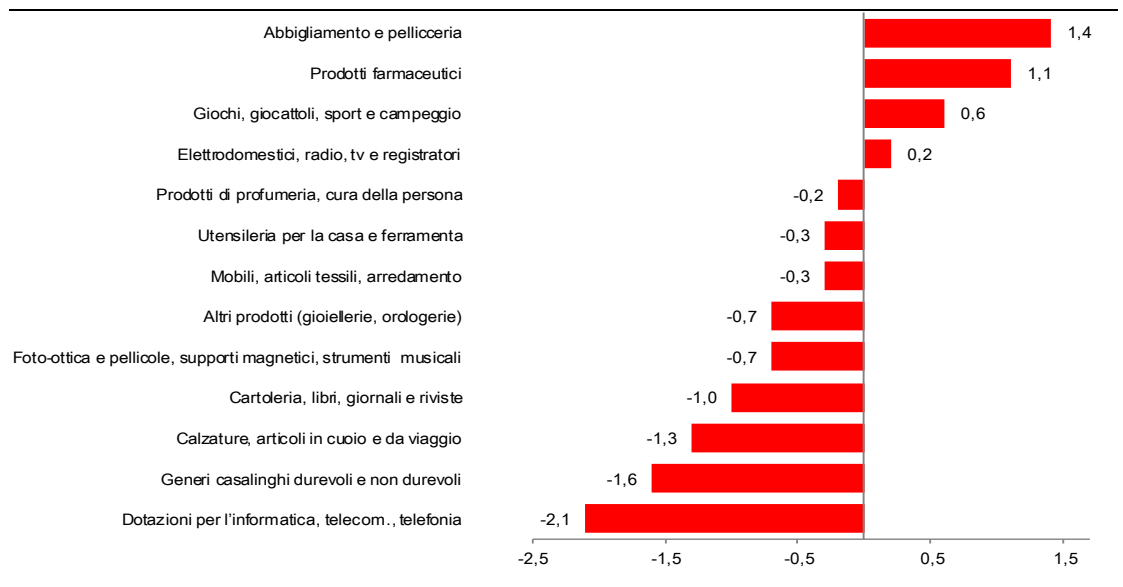
(a) Dati provvisori

## Prodotti non alimentari

Per quanto riguarda il valore delle vendite di prodotti non alimentari (Figura 1), a novembre 2015 si registrano andamenti piuttosto eterogenei fra i vari gruppi. Le variazioni positive più ampie, in termini tendenziali, riguardano i gruppi di prodotti di Abbigliamento e pellicceria (+1,4%) e Prodotti farmaceutici (+1,1%). Le flessioni più marcate riguardano i gruppi Dotazioni per l'informatica, telecomunicazioni e telefonia (-2,1%) e Generi casalinghi durevoli e non durevoli (-1,6%).

### FIGURA 1. COMMERCIO AL DETTAGLIO PER GRUPPI DI PRODOTTI NON ALIMENTARI. DATI IN VALORE

Graduatoria dei gruppi di prodotti secondo le variazioni percentuali sullo stesso mese dell'anno precedente (indici in base 2010=100), Novembre 2015 (a)

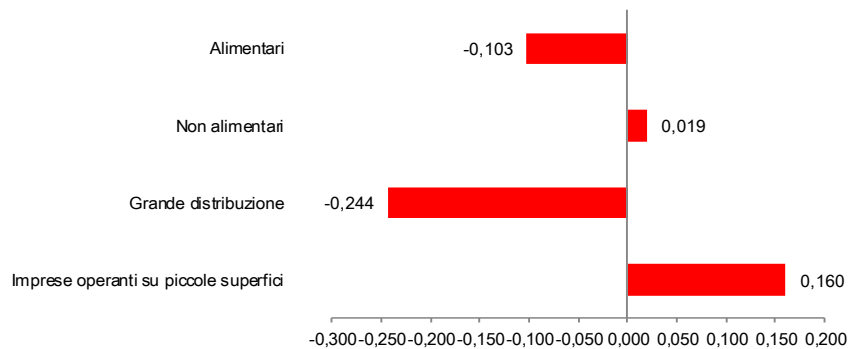


(a) Dati provvisori

### Contributi alla variazione dell'indice del valore del totale delle vendite

La Figura 2 riporta la scomposizione della variazione tendenziale del totale delle vendite nella somma dei contributi delle forme distributive e dei due principali settori merceologici. La variazione tendenziale del totale registrata nel mese di novembre 2015 è la sintesi del risultato del settore degli alimentari (-0,103 punti percentuali) e di quello dei non alimentari (+0,019 punti percentuali). Considerando le forme distributive, la variazione tendenziale del totale è determinata dal contributo negativo delle imprese della grande distribuzione (-0,244 punti percentuali) e da quello positivo delle imprese operanti su piccole superfici (+0,160 punti percentuali).

**FIGURA 2. CONTRIBUTI ALLA VARIAZIONE DELL'INDICE DEL VALORE DEL TOTALE DELLE VENDITE**  
(indici in base 2010=100), Novembre 2015 (a)



(a) Dati provvisori

### Revisioni

Il seguente prospetto riepiloga le revisioni calcolate come differenza tra i tassi di variazione rilasciati in occasione del comunicato stampa odierno e quelli diffusi nel comunicato precedente. Per le variazioni tendenziali si tratta della revisione corrente che viene effettuata ogni mese quando i dati divengono definitivi; per le variazioni congiunturali, alla revisione corrente si somma quella che proviene dalla procedura di destagionalizzazione ogni volta che si aggiunge una nuova osservazione alla serie storica.

### PROSPETTO 5. COMMERCIO AL DETTAGLIO. REVISIONE DELLE VARIAZIONI PERCENTUALI PER SETTORE MERCEOLOGICO

Differenze in punti percentuali (indici in base 2010=100), Ottobre 2015

	Vendite di prodotti alimentari		Vendite di prodotti non alimentari		Vendite totali	
	Tend (a)	Cong (b)	Tend (a)	Cong (b)	Tend (a)	Cong (b)
<b>Valore</b>	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0
<b>Volume</b>	0,0	+0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0

(a) Calcolate sugli indici grezzi

(b) Calcolate sugli indici destagionalizzati

## Nota metodologica

### Definizioni e concetti

La rilevazione mensile sulle vendite al dettaglio condotta dall'Istat si riferisce alle imprese commerciali operanti tramite punti di vendita al minuto in sede fissa, autorizzati alla vendita di prodotti nuovi. Sono escluse dalla rilevazione le imprese la cui attività prevalente consiste nella vendita di generi di monopolio, di autoveicoli e combustibili. Sono, inoltre, esterni al campo di osservazione i punti di vendita di beni usati, gli ambulanti ed i mercati.

A partire dal comunicato stampa relativo ai dati di gennaio 2013, le serie degli indici sono diffuse con riferimento alla base 2010=100 e alla classificazione delle attività economiche Ateco 2007 (versione italiana della classificazione europea Nace Rev. 2)<sup>1</sup>.

La nuova serie degli indici mensili del commercio al dettaglio in base 2010=100 è calcolata a partire da gennaio 2010. Di conseguenza, per il periodo compreso tra gennaio 2010 e dicembre 2012, i nuovi indici in base 2010=100 sostituiscono quelli in base 2005=100 diffusi in precedenza.

Oltre agli indici diffusi mensilmente a livello nazionale, l'Istat, coerentemente con quanto previsto dal Regolamento dell'Unione Europea CE 1165/98 relativo alle statistiche congiunturali, produce stime mensili per l'Eurostat<sup>2</sup>. Mentre i primi sono elaborati tenendo conto dell'attività economica prevalente delle imprese, della tipologia di prodotti venduti e della forma distributiva, gli indici trasmessi all'Eurostat sono calcolati attribuendo il valore delle vendite di ogni impresa alla sola attività economica prevalente. Pertanto i due indici, anche se elaborati sulla stessa base di dati, differiscono in ragione dei diversi criteri utilizzati per l'elaborazione.

### Principali caratteristiche dell'indagine

Il campione teorico dell'indagine è composto da oltre 8.000 imprese, operanti sull'intero territorio nazionale, estratto sulla base di una stratificazione derivante dall'incrocio di due variabili:

- l'attività prevalente dell'impresa, secondo la classificazione delle attività economiche Ateco 2007; nel complesso sono considerate 19 tipologie di attività prevalente, di cui cinque relative alle imprese non specializzate e 14 a quelle specializzate;
- la dimensione dell'impresa, individuata sulla base di tre 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.

All'interno del sistema di ponderazione riferito al 2010, il peso della grande distribuzione in termini di fatturato è pari al 44,9%, mentre il peso delle imprese operanti su piccole superfici corrisponde al 55,1%. Il prospetto riportato nella pagina successiva presenta il sistema dei pesi utilizzato nell'aggregazione dell'indice delle vendite al dettaglio riferito all'anno 2010 confrontato con quello relativo al 2005.

Con l'introduzione della nuova base di riferimento, i raggruppamenti merceologici sono 14 (erano 15 per gli indici calcolati in base 2005) a seguito dell'accorpamento dei gruppi di prodotti "Foto-ottica e pellicole" e "Supporti magnetici, strumenti musicali" in un unico gruppo.

### Indici in valore e indici in volume

Gli indici mensili del valore delle vendite al dettaglio misurano la dinamica del valore corrente delle vendite al dettaglio e incorporano, pertanto, gli effetti dovuti all'andamento sia delle quantità sia dei prezzi dei prodotti venduti.

Gli indici in volume sono ottenuti dagli indici in valore depurandoli dall'effetto dovuto alle variazioni dei prezzi, misurate sulla base degli indici armonizzati dei prezzi al consumo (IPCA).

<sup>1</sup> Per una descrizione più approfondita degli indici in base 2010, si rinvia alla Nota Informativa "Gli indici del valore delle vendite del commercio fisso al dettaglio. La nuova base 2010" pubblicata il 27 marzo 2013.

<sup>2</sup> Eurostat diffonde i dati mensili riferiti ai vari Paesi e li utilizza per elaborare indicatori sintetici per il complesso dell'Unione europea

**PESI 2010 PER I PRINCIPALI AGGREGATI CONSIDERATI NEL CALCOLO DEGLI INDICI MENSILI DELLE VENDITE AL DETTAGLIO**

Aggregati di riferimento	Peso 2005 %	Peso 2010 %
<b>FORMA DISTRIBUTIVA</b>		
<b>Imprese di piccole superfici</b>	<b>61,1</b>	<b>55,1</b>
<b>Grande distribuzione (Gd)</b>	<b>38,9</b>	<b>44,9</b>
- Gd non specializzata	33,5	38,2
A prevalenza alimentare	26,5	34,2
- Ipermercati	11,0	12,5
- Supermercati	13,3	16,7
- Discount di alimentari	2,2	5,0
A prevalenza non alimentare	7,0	4,1
- Gd specializzata	5,4	6,6
<b>GRUPPI DI PRODOTTI</b>		
<b>Alimentari</b>	<b>29,7</b>	<b>35,5</b>
<b>Non alimentari</b>	<b>70,3</b>	<b>64,5</b>
Prodotti farmaceutici	9,0	9,2
Abbigliamento e pellicceria	10,2	12,1
Calzature, articoli in cuoio e da viaggio	3,0	3,5
Mobili, articoli tessili, arredamento	6,4	5,9
Elettrodomestici, radio, tv e registratori	5,4	4,0
Dotazioni per l'informatica, telecomunicazioni, telefonia	5,0	2,7
Foto-ottica e pellicole, supporti magnetici, strumenti musicali	3,0	1,6
Generi casalinghi durevoli e non durevoli	2,6	3,5
Utensileria per la casa e ferramenta	6,7	5,1
Prodotti di profumeria, cura della persona	3,3	4,2
Cartoleria, libri, giornali e riviste	3,5	2,7
Giochi, giocattoli, sport e campeggio	3,3	3,2
Altri prodotti (gioiellerie, orologerie)	8,9	6,8
<b>DIMENSIONE DELLE IMPRESE (CLASSI DI ADDETTI)</b>		
da 1 a 5 addetti	34,5	27,9
da 6 a 49 addetti	28,5	28,2
almeno 50 addetti	37,0	43,9

**Revisione ed effetti stagionali**

Gli indici relativi al mese più recente sono provvisori e soggetti a una revisione che viene effettuata nel mese successivo, sulla base delle informazioni aggiuntive pervenute dalle imprese.

Gli indici destagionalizzati sono ottenuti attraverso la procedura Tramo-Seats (versione del 2008 per sistema operativo Linux). Come altre procedure di destagionalizzazione, anche Tramo-Seats si basa sull'ipotesi che ogni serie storica a cadenza infrannuale sia rappresentabile come una combinazione di diverse componenti, non osservabili direttamente:

- una componente di ciclo-trend, che rappresenta la tendenza di medio e lungo periodo;
- una componente stagionale, costituita da movimenti periodici, la cui influenza si esaurisce nel corso di un anno;
- una componente irregolare, dovuta a fattori erratici.

Tramo-Seats, in particolare, utilizza un approccio *model-based*, cioè si fonda sull'identificazione di un modello statistico rappresentativo del comportamento della serie storica da destagionalizzare. 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 2005, relativi al periodo precedente al 2010 (da gennaio 2000 a dicembre 2009).

I modelli statistici utilizzati per la destagionalizzazione vengono rivisti periodicamente per assicurare la loro capacità di rappresentare correttamente l'andamento della singola serie storica.

Inoltre, poiché l'aggiunta di una nuova informazione mensile consente una migliore valutazione delle diverse componenti delle serie, ogni mese i dati già pubblicati relativi agli ultimi anni sono soggetti a revisione.

L'indice generale delle vendite depurato degli effetti stagionali è calcolato come sintesi dell'indice destagionalizzato delle vendite di prodotti alimentari e di quello delle vendite di prodotti non alimentari (utilizzando il cosiddetto metodo indiretto).

Al fine di consentire all'utenza di adottare, per proprie finalità di analisi, le stesse specifiche utilizzate dall'Istat nell'ambito della procedura Tramo-Seats, queste ultime sono disponibili su richiesta.



## Glossario

**Grande distribuzione:** la definizione di tale aggregato è stata rivista con l'adozione della classificazione Ateco 2007, soprattutto in relazione alla sua articolazione. Rientrano nella grande distribuzione:

- **Le imprese non specializzate a prevalenza alimentare**

*Supermercato:* Esercizio di vendita al dettaglio operante nel campo alimentare (autonomo o reparto di grande magazzino) organizzato prevalentemente a libero servizio e con pagamento all'uscita, che dispone di una superficie di vendita normalmente superiore a 400 metri quadrati e di un vasto assortimento di prodotti alimentari, in prevalenza preconfezionati, nonché articoli del settore non alimentare per l'igiene e la pulizia della casa, della persona e degli animali.

*Ipermercato:* Esercizio di vendita al dettaglio con superficie di vendita superiore a 2.500 metri quadrati, articolato in reparti (alimentari e non alimentari), ciascuno dei quali avente, rispettivamente, le caratteristiche di supermercato e di grande magazzino.

*Discount di alimentari:* Esercizio di vendita al dettaglio in sede fissa di superficie medio grande che, attuando una politica di abbattimento dei costi di impianto, di gestione e di servizio, offre in self-service una gamma limitata di prodotti, generalmente non di "marca", a prezzi contenuti rispetto alla media di mercato.

- **Le imprese non specializzate a prevalenza non alimentare**

*Grande magazzino ed Esercizio non specializzato di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici:* in entrambi i casi si tratta di un esercizio di vendita al dettaglio di prodotti quasi esclusivamente non alimentari, che dispone generalmente di una superficie di vendita superiore a 400 metri quadrati e offre un assortimento di prodotti appartenenti a diversi settori merceologici (quali, ad esempio, elettronica di consumo, elettrodomestici, abbigliamento, mobili, articoli per la casa).

- **Le grandi superfici specializzate**

*Grandi superfici specializzate:* sono definite come imprese commerciali che attuano la vendita, attraverso esercizi in sede fissa, di una tipologia unica o prevalente di prodotti non alimentari, su una superficie di vendita generalmente superiore ai 400 metri quadrati con caratteristiche organizzative proprie della grande distribuzione.

**Non grande distribuzione:** rientrano nella Non grande distribuzione i *Punti di vendita operanti su piccola superficie* e i *Minimercati*.

**Punto di vendita operante su piccola superficie:** punto di vendita specializzato, non appartenente alla grande distribuzione, caratterizzato da una superficie inferiore ai 400 metri quadrati.

**Minimercato:** esercizio di vendita al dettaglio in sede fissa che attua in prevalenza la vendita di prodotti alimentari, la cui superficie non supera i 400 metri quadrati.

**Indice del valore delle vendite al dettaglio:** misura la variazione nel tempo del valore delle vendite al dettaglio a prezzi correnti.

**Indice di volume delle vendite al dettaglio:** misura la variazione nel tempo del volume delle vendite al dettaglio. Si ottiene dal corrispondente indice in valore, depurandolo dall'effetto dovuto alle variazioni dei prezzi dei beni venduti, misurate mediante gli Indici armonizzati dei prezzi al consumo (IPCA).

**Dati destagionalizzati:** dati depurati, mediante apposite tecniche statistiche, dalle fluttuazioni attribuibili alla componente stagionale (dovute a fattori meteorologici, consuetudinari, legislativi, ecc.) e, se significativi, dagli effetti di calendario. Questa trasformazione dei dati è la più idonea a cogliere l'evoluzione congiunturale di un indicatore.

**Variazione congiunturale:** variazione percentuale rispetto al mese o al periodo precedente.

**Variazione tendenziale:** variazione percentuale rispetto allo stesso mese o periodo dell'anno precedente.

**Contributo alla variazione dell'indice del totale:** misura l'effetto della variazione delle singole componenti sulla variazione dell'indice del totale. Di conseguenza, la variazione dell'indice del totale risulta scomposta nella somma dei contributi delle singole componenti. Eventuali differenze tra la variazione del totale e la somma dei contributi sono da attribuire alle operazioni di arrotondamento.