



Ministero dello Sviluppo Economico

Dipartimento per la Regolazione del Mercato

Direzione Generale per la Concorrenza ed il Consumatore

Ufficio VII

NOTA METODOLOGICA

STIME SEMESTRALI DELLE VENDITE AL DETTAGLIO A LIVELLO REGIONALE

In questa nota si presenta la nuova metodologia di stima impiegata per il calcolo degli indici regionali sul valore delle vendite delle attività commerciali in sede fissa, articolate secondo la forma distributiva (grande distribuzione ed altre forme, che per semplicità indichiamo con piccola distribuzione) e la tipologia di prodotti (alimentari e non alimentari).

Nel corso del 2007 infatti si è concordato di operare una revisione metodologica nelle procedure di elaborazione delle stime stesse. Tra le novità di tale cambiamento metodologico è stato deciso di ricalcolare l'anno base 2001 facendo uso di dati definitivi, consolidati e decisamente più aggiornati. In questo modo si è potuto ovviare ad una scarsa rappresentatività dei vecchi livelli delle vendite stimati per il 2001 secondo i quali, ad esempio, il peso della grande distribuzione risultava fortemente sottostimato. Una volta ricalcolato il nuovo anno base si è poi deciso di fornire le serie regionali riviste a partire dall'anno 2005 tralasciando gli anni precedenti.

La nuova metodologia ha inoltre previsto il rilascio delle nuove stime con una cadenza non più trimestrale ma semestrale.

Si è provveduto in primo luogo a delimitare correttamente i confini del settore e ad identificare al loro interno sia i tipi di esercizi ai quali estendere l'elaborazione, sia le categorie merceologiche da evidenziare.

Con riferimento al primo punto, la scelta è caduta sullo stesso campo di osservazione considerato dall'ISTAT, che esclude dalla rilevazione oltre all'intero settore G50 (settore auto) della classificazione ufficiale delle attività economiche, anche le rivendite di tabacchi e generi di monopolio, il commercio ambulante, le riparazioni e alcuni esercizi di più difficile rilevazione come quelli adibiti alla vendita di oggetti usati, per corrispondenza, all'asta, ecc.

Quanto invece all'oggetto specifico della ricerca, si è convenuto di calcolare l'indicatore delle vendite per i seguenti comparti:

1. Esercizi della grande distribuzione

- 1.1. Alimentari (comprese le bevande)
- 1.2 Non alimentari

2. Altri esercizi

- 2.1 Alimentari (comprese le bevande)
- 2.2 Non alimentari

La nuova stima dell'anno base (2001=100)

La stima delle variazioni semestrali delle vendite effettuate nelle singole regioni presuppone che si disponga anzitutto della valutazione ad hoc delle vendite effettivamente realizzate nell'anno base. Ad essa si è potuto pervenire attraverso l'utilizzazione congiunta di una serie di dati che riguardano il fenomeno "vendite" tanto dal lato dell'offerta che dal lato della domanda. Per quanto concerne il lato offerta, sono stati considerati principalmente i dati definitivi delle rilevazioni sul sistema dei conti delle imprese (SCI) e sulle piccole e medie imprese (PMI), entrambe condotte dall'ISTAT e i dati definitivi del Censimento Industria e Servizi del 2001.

Dal lato domanda sono stati utilizzate informazioni relative agli acquisti di beni durevoli e non durevoli prevalentemente effettuati dal settore delle famiglie, e particolarmente utili sono risultati i valori dei consumi di beni calcolati dall'ISTAT nel quadro dei conti economici regionali. Essi sono stati peraltro depurati non solo del valore dei mezzi di trasporto e delle relative manutenzioni (che come s'è detto fanno parte del settore G50), ma anche delle altre voci che non rientrano nel campo di osservazione definito in precedenza. Sempre dal lato della domanda, sono stati inoltre utilizzati alcuni risultati relativi agli Indici delle vendite al dettaglio di fonte ISTAT in base al nuovo calcolo dell'anno base 2000.

Il limite delle valutazioni in questione è costituito dal fatto che esse consentono (attraverso le necessarie integrazioni e depurazioni) di pervenire al valore complessivo delle vendite distinte tra generi alimentari e non alimentari ma che, per il fatto stesso di cogliere il fenomeno dal punto di vista del consumatore finale, non forniscono alcuna indicazione sul tipo di esercizio al quale competono i corrispondenti ricavi.

Per disporre di una analisi di questo tipo, si è ritenuto che il metodo migliore fosse quello di effettuare una stima del valore delle vendite per gli esercizi della grande distribuzione e di sottrarre il risultato ottenuto dal valore complessivo dei consumi, in modo da ricavare, a saldo, la quota delle vendite di pertinenza degli esercizi tradizionali.

Posto che la distribuzione tra i due raggruppamenti merceologici è stata effettuata utilizzando prevalentemente le rilevazioni condotte dal Ministero, per il calcolo del fatturato complessivo si è dovuto fare ricorso alle statistiche dell'ISTAT.

I valori medi del fatturato per addetto desunti, con le opportune estrapolazioni, dall'indagine sono stati quindi applicati alla forza-lavoro occupata nella grande distribuzione, ottenendo (come risultato del prodotto tra le due variabili) la stima del valore complessivo delle vendite. La ripartizione di tale valore tra le singole regioni è stata infine effettuata, distintamente per categoria merceologica, tenendo conto dell'incidenza sul totale nazionale sia del numero degli occupati che della superficie di vendita.

Le stime a partire dal 1° semestre 2005

Il processo di stima è stato suddiviso in due fasi distinte: la stima dei dati annuali e la stima dei dati semestrali. Alcune importanti fonti a livello regionale sono infatti disponibili solo con periodicità annuale (ad es. i consumi delle famiglie), pertanto è sembrato opportuno costruire delle stime annuali consolidate sulla base del set informativo completo.

Il calcolo delle vendite a cadenza semestrale, con un set informativo ridotto, si ottiene come disaggregazione temporale dei corrispondenti dati annuali. Per il calcolo della prima semestralità, non esistendo ancora un vincolo annuale, la stima è ottenuta mediante estrapolazione dell'andamento delle vendite dell'anno passato, intrecciandole con le informazioni già disponibili a metà anno. Alla fine dell'anno si procede quindi ad un consolidamento del primo semestre, attraverso eventuali revisioni e alla stima definitiva del secondo semestre.

Il set informativo utilizzato per le stime annuali e semestrali è stato perfezionato ed arricchito. La suddivisione tra piccola e grande distribuzione è ora basata, più che in passato, sui metri quadri di superficie di vendita rilevati dal Ministero dello Sviluppo Economico, dei quali è possibile seguire l'evoluzione temporale nei vari anni. Oltre ai dati del Ministero sono entrate a far parte degli input della procedura le stime sul settore ottenute dall'indagine trimestrale sul commercio al dettaglio (condotta da Unioncamere) per le regioni Toscana ed Emilia-Romagna.

Tali regioni pubblicano ogni trimestre i risultati dell'indagine attraverso appositi comunicati stampa. Considerata l'affidabilità dell'indagine (circa 3000 aziende sono intervistate sul campo) e la disponibilità di informazioni puntuali nelle diverse articolazioni per tipologia di bene e forma distributiva, l'andamento del settore delle vendite per la Toscana e per l'Emilia-Romagna è sostanzialmente determinato sulla base di tale fonte.

Nella nuova procedura di stima, gli indici delle vendite di fonte ISTAT non sono più considerati come vincoli del sistema. In effetti, con l'aumento del numero delle fonti utilizzate si è sentita l'esigenza di non vincolare troppo le stime regionali ai totali (nazionali e per macro-area) rilevati dall'ISTAT, che spesso presentano delle incoerenze con altre fonti affidabili utilizzate nella costruzione degli indici (ad esempio le variazioni della grande distribuzione rilevate dall'indagine Nielsen).