



market monitor

**Beni durevoli di consumo non alimentari:
performance e previsioni**



Esonero di responsabilità

I contenuti del presente documento sono forniti ad esclusivo scopo informativo. Ogni informazione qui contenuta non è assolutamente intesa a fornire alcuna indicazione in merito ad una specifica transazione, investimento o strategia a nessuno dei lettori del presente documento. Le informazioni fornite saranno utilizzate dai lettori a loro personale discrezione. Nonostante sia stato adottato ogni accorgimento per garantire che le informazioni contenute in tale documento provengano da fonti sicure, Atradius non è responsabile di eventuali inesattezze o omissioni, o dei risultati ottenuti dall'utilizzo di tali informazioni. Ogni informazione contenuta nel presente documento è fornita in modo oggettivo, senza alcuna garanzia, espressa ovvero tacita, di completezza, accuratezza, validità neanche in ordine ai risultati raggiunti con l'uso di tali informazioni. In nessun caso Atradius, i soggetti con cui ha rapporti di partnership o collaborazione, o i propri partner d'affari o agenti o impiegati sono responsabili nei confronti di terzi in ordine a decisioni prese o azioni intraprese in riferimento alle informazioni contenute nel presente documento o in riferimento ad eventuali danni conseguenti, particolari o similari, anche se avvisati in ordine all'eventualità di tali danni.

In questo numero...

Introduzione	Uno sguardo al di là dei numeri.....	4
Analisi dettagliate		
Francia	Riduzione dei margini di profitto di molti rivenditori	5
Germania	I piccoli rivenditori tradizionali continuano a essere in crisi	7
Paesi Bassi	Aumenta la concorrenza da parte dei rivenditori esteri	9
Regno Unito	Aumentano le sfide nel 2018.....	11
Stati Uniti	I casi d'insolvenza dovrebbero ulteriormente aumentare nel 2018	13
Le performance dei mercati in un batter d'occhio		
	Australia.....	15
	India	16
	Indonesia	17
	Italia.....	18
	Polonia.....	19
	Spagna	20
	Vietnam	21
Panoramica grafica	Performance settoriali per paese	22
Performance settoriali	Cambiamenti da febbraio 2018.....	24

Nelle pagine seguenti abbiamo indicato l'andamento tendenziale dei settori analizzati che rappresentiamo utilizzando i seguenti simboli:



Eccellente

Il rischio di credito nel settore è solido / la performance delle imprese del settore è solida rispetto alla sua tendenza nel lungo termine



Cupo

Il rischio di credito nel settore è relativamente elevato / la performance delle imprese del settore è peggiore rispetto alla sua tendenza nel lungo termine



Buono

Il rischio di credito nel settore è positivo / la performance delle imprese del settore è migliore rispetto alla sua tendenza nel lungo termine



Pessimo

Il rischio di credito nel settore è elevato / la performance delle imprese del settore è debole rispetto alla sua tendenza nel lungo termine



Discreto

Il rischio di credito nel settore è nella media / la performance delle imprese del settore è stabile



Uno sguardo al di là dei numeri

Nel 2017 i mercati della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo hanno incrementato le vendite e la crescita dei fatturati dovrebbe proseguire in molti dei paesi trattati in questa edizione del Market Monitor. Tuttavia, i margini di profitto della maggior parte dei rivenditori medio-piccoli restano esigui o persino in diminuzione. La pressione esercitata dai rivenditori online sui commercianti tradizionali si fa sempre più forte poiché la crescita delle vendite online continua a superare quella dei rivenditori su strada.

Il successo aziendale e la resilienza dei rivenditori di beni durevoli di consumo dipendono sempre più dalla loro capacità di adottare nuove strategie, come ad esempio costruire ed espandere il loro business online e/o offrire servizi aggiuntivi. Tuttavia, questo ri-

chiede la volontà di cambiare, così come di attuare investimenti, e resta quindi da vedere se molti dei piccoli commercianti avranno i mezzi per riallineare le loro attività al fine di rimanere competitivi.

Nel 2018 i casi d'insolvenza nel settore della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo dovrebbero mantenersi stabili nella maggior parte dei mercati o persino in aumento in alcuni paesi. A causa della natura altamente competitiva e volatile di questo mercato, non è possibile escludere il fallimento improvviso e inatteso anche di rivenditori più grandi, il che comporta un contesto di rischio di credito più elevato. È per questo che valutiamo l'andamento tendenziale di questo settore nella maggior parte dei mercati come "Discreto", piuttosto che "Buono" come, invece, suggerirebbe l'attuale fase di crescita delle vendite.

Francia

- Riduzione dei margini di profitto di molti rivenditori
- L'aumento delle vendite dovrebbe proseguire anche nel 2018
- Per il 2018 non è prevista un'ulteriore diminuzione dei casi d'insolvenza



Panoramica

Valutazione Rischio Credito	Forte miglioramento	Miglioramento	Stabile	Deterioramento	Forte deterioramento
Tendenza nei mancati pagamenti degli ultimi 6 mesi		✓			
Evoluzione nei mancati pagamenti per i prossimi 6 mesi			✓		
Tendenza nei fallimenti degli ultimi 6 mesi		✓			
Evoluzione nei fallimenti per i prossimi 6 mesi			✓		
Condizioni di finanziamento	Molto alto	Alto	Media	Basso	Molto basso
Livello di dipendenza dal sistema bancario		✓			
Indebitamento complessivo del settore		✓			
Livello di disponibilità delle banche a fornire credito a questo settore			✓		
Situazione Settore	Forte miglioramento	Miglioramento	Stabile	Deterioramento	Forte deterioramento
Margine di profitto: tendenza degli ultimi 12 mesi				✓	
Situazione generale della domanda (vendite)			✓		

Fonte: Atradius

Secondo i dati del Gfk, le vendite del segmento dell'elettronica di consumo hanno registrato una flessione nel 2017 a causa soprattutto della diminuzione delle vendite di televisori (-31% in volume e -20% in valore). Va detto tuttavia che il segmento dei televisori aveva beneficiato di un aumento del 30% in volume nel 2016 legato alla migrazione verso il digitale terrestre ad alta definizione e agli Europei di calcio.

Un altro problema è rappresentato dal basso livello di fiducia dei consumatori registrato nella prima metà del 2017 in vista delle elezioni presidenziali francesi. Secondo l'Associazione francese dei produttori di elettrodomestici (Gifam), nel 2017 le vendite di grandi elettrodomestici sono cresciute del 3,6% portandosi a 5,4 miliardi di Euro, mentre i piccoli elettrodomestici hanno confermato un andamento al rialzo per il decimo anno consecutivo, con un aumento delle vendite del 5% (3,5 miliardi di Euro).

L'Istituto francese di ricerca nel settore dell'arredamento (IPEA) ha evidenziato che il mercato francese dei mobili è cresciuto del 2% nel 2017, in linea con la ripresa del settore immobiliare. Il segmento delle cucine, che rappresenta il 26% del settore dell'arredamento, è stato il motore principale di crescita.

Nel 2018 le prospettive di mercato per il settore dei beni durevoli di consumo sono positive. Le vendite di elettrodomestici e arredamento dovrebbero continuare a crescere (per quest'ultimo segmento grazie anche al maggior dinamismo del settore immobiliare). Per quanto riguarda il segmento dell'elettronica di consumo, le vendite di televisori dovrebbero mostrare una ripresa (+2%) in previsione dei prossimi Mondiali di calcio.

Il mercato francese dei beni durevoli di consumo è caratterizzato dalla forte concorrenza tra le diverse catene di distribuzione;

Francia: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	1,9	2,1	1,7
Crescita valore aggiunto del settore (%)	1,5	2,1	2,0

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	1,6
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	1,5
Livello di orientamento all'export	basso
Livello di concorrenza	alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

tale concorrenza ha registrato un ulteriore aumento negli ultimi anni a causa dell'espansione crescente dei rivenditori online, che ha determinato una pressione significativa sui prezzi di vendita e sulla redditività delle imprese, in particolare di quelle dei piccoli commercianti locali indipendenti. Lo scorso anno la redditività di molti rivenditori di beni durevoli di consumo ha subito una flessione e non ci aspettiamo un miglioramento significativo per quest'anno. Per potersi adattare a condizioni di mercato più difficili, i grandi operatori continuano a sviluppare strategie multi-canale e di vendita online in risposta alla concorrenza da parte delle imprese di e-commerce. Nel frattempo, prosegue anche il processo di concentrazione del mercato attraverso acquisizioni o gruppi di acquisto.

Nel complesso, gli operatori del retail di beni durevoli di consumo sono fortemente indebitati a causa della loro necessità di finanziare le esigenze di capitale circolante e stock. Inoltre, i picchi stagionali e gli eventi speciali richiedono temporaneamente un pre-finanziamento aggiuntivo. I prestiti sono anche necessari per finanziare l'apertura di nuovi punti vendita in modo da estendere la presenza geografica. In linea di principio, le banche non sono riluttanti a concedere prestiti al settore, ma la loro disponibilità dipende essenzialmente dall'affidabilità creditizia del singolo rivenditore.

Francia: settore dei beni durevoli di consumo



Forza

Miglioramento del livello di fiducia dei consumatori e aumento della spesa delle famiglie

Continua il processo di consolidamento del mercato



Debolezza

Indebitamento elevato di molte imprese

Forte concorrenza

Fonte: Atradius

I pagamenti nel settore richiedono in media 45 giorni. Il numero di notifiche di mancato pagamento è piuttosto basso e, alla luce della prevista crescita del settore, non ci aspettiamo un aumento di ritardi nel 2018. I casi d'insolvenza nel settore della vendita al dettaglio non alimentare sono scesi del 5% nel 2017; tuttavia, nonostante la riduzione prevista del 7% per quanto riguarda le insolvenze delle imprese francesi, per quest'anno non ci aspettiamo un'ulteriore flessione nel settore del retail non alimentare. Trattandosi di un mercato competitivo e soggetto a oscillazioni, resta comunque il rischio di fallimento di alcuni operatori, soprattutto quelli più piccoli e indipendenti. Allo stesso tempo, non si può neanche escludere il rischio di fallimento improvviso da parte di rivenditori più grandi.

In linea generale, il nostro approccio assicurativo nei confronti del settore dei beni durevoli di consumo si conferma neutro. Adottiamo un approccio più positivo nel caso degli operatori più grandi, mentre prestiamo maggiore cautela nei confronti dei piccoli rivenditori indipendenti poiché molti hanno registrato una riduzione di fatturato e una contrazione dei margini di profitto negli ultimi due anni. Non va dimenticato, tuttavia, che anche i grandi operatori richiedono un'attenzione a causa della maggiore esposizione finanziaria a seguito delle acquisizioni e del tasso d'indebitamento più elevato prima dei picchi di vendita stagionali. In linea generale, ci concentriamo sull'elasticità del singolo acquirente in un contesto commerciale altamente competitivo, sulla qualità del mix di prodotti e dei canali di distribuzione e sulla gestione delle esigenze di capitale circolante.

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori

Elettrodomestici



Arredamento



Elettronica di consumo



Fonte: Atradius

Germania

- I piccoli rivenditori tradizionali continuano ad essere in crisi
- I termini di pagamento oscillano tra 30 e 60 giorni
- Nessuna diminuzione delle insolvenze prevista nel 2018



Panoramica

Valutazione Rischio Credito	Forte miglioramento	Miglioramento	Stabile	Deterioramento	Forte deterioramento
Tendenza nei mancati pagamenti degli ultimi 6 mesi			✓		
Evoluzione nei mancati pagamenti per i prossimi 6 mesi			✓		
Tendenza nei fallimenti degli ultimi 6 mesi			✓		
Evoluzione nei fallimenti per i prossimi 6 mesi			✓		
Condizioni di finanziamento	Molto alto	Alto	Media	Basso	Molto basso
Livello di dipendenza dal sistema bancario				✓	
Indebitamento complessivo del settore				✓	
Livello di disponibilità delle banche a fornire credito a questo settore			✓		
Situazione Settore	Forte miglioramento	Miglioramento	Stabile	Deterioramento	Forte deterioramento
Margine di profitto: tendenza degli ultimi 12 mesi			✓		
Situazione generale della domanda (vendite)			✓		

Fonte: Atradius

Secondo l'Ente Statistico tedesco, nel 2017 il fatturato del settore della vendita al dettaglio non alimentare è cresciuto del 3,5% rispetto all'anno precedente (l'ottavo anno consecutivo di crescita) e questo andamento favorevole dovrebbe proseguire anche nel 2018. Il settore tedesco dei beni durevoli di consumo beneficia della solida performance economica del paese e quest'anno i consumi privati dovrebbero crescere dell'1,8%, dopo l'aumento del 2,2% registrato nel 2017. La domanda è sostenuta dal basso tasso di disoccupazione e dal maggiore potere d'acquisto delle famiglie. Tuttavia, l'aumento dei prezzi al consumo (che dovrebbero salire dell'1,9% nel 2018) potrebbe in qualche modo frenare la spesa.

Secondo l'Associazione tedesca delle industrie di arredamento (BVDM), nel 2017 il fatturato del segmento è cresciuto dello 0,5% (33,6 miliardi di Euro) e quest'anno le vendite dovrebbero continuare a registrare un moderato aumento. Per quanto riguarda il segmento dell'elettronica di consumo, secondo l'Associazione

tedesca dei produttori di elettronica (ZVEI) nel primo semestre del 2017 le vendite sono aumentate dell'1,5% per quanto riguarda i grandi elettrodomestici e del 3% nel caso dei piccoli elettrodomestici.

Le piccole e medie imprese al dettaglio continuano a doversi confrontare con la rapida crescita dei leader di mercato. Allo stesso tempo, continua ad aumentare la pressione da parte dei rivenditori online (nel 2017 le vendite online di beni durevoli di consumo sono cresciute del 10,9%). In quei segmenti in cui l'e-commerce ha registrato una rapida espansione (ad esempio, elettronica di consumo, elettrodomestici, arredamento, articoli per il tempo libero, abbigliamento), la concorrenza si è fatta ancora più agguerrita, facendo aumentare la pressione sui margini di profitto e limitando le prospettive future di molti piccoli commercianti su strada: per queste imprese, il modo migliore per sopravvivere in un mercato altamente competitivo è di unirsi in grandi cooperative di acquisto e di competere con l'e-commerce offrendo un

Germania: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	2,5	2,4	1,8
Crescita valore aggiunto del settore (%)	2,9	2,4	1,9

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	2,4
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	1,8
Livello di orientamento all'export	molto basso
Livello di concorrenza	alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

servizio eccellente, come ad esempio servizi di consulenza, procedure semplici per il reso dei prodotti ecc.

In linea generale, i termini di pagamento nel retail dei beni durevoli di consumo oscillano tra 30 e 60 giorni, ma possono arrivare anche ad oltre 120 giorni a seconda del potere di mercato dei singoli rivenditori. Il comportamento di pagamento si è finora mantenuto buono e stabile, con un basso numero di ritardi.

Il tasso d'insolvenza del settore è nella media rispetto ad altri comparti e il numero di fallimenti dovrebbe per quest'anno mantenersi stabile rispetto al 2017. Tuttavia, il settore è in controtendenza rispetto all'andamento generale delle insolvenze delle imprese tedesche per il 2018, che prevede una riduzione del 4% rispetto allo scorso anno.

A causa delle difficili condizioni di mercato per i piccoli rivenditori, continuiamo a considerare i beni durevoli di consumo un settore a rischio medio. Secondo l'Associazione di settore HDE, soltanto il 24% dei rivenditori con meno di 5 dipendenti prevede un aumento di fatturato nel 2018 rispetto all'80% delle imprese con oltre 100 addetti. Continuiamo a monitorare con attenzione l'effetto sugli operatori tradizionali della crescente concorrenza

da parte dei rivenditori online. Per il 2018 i dati dell'HDE suggeriscono soltanto un lieve aumento di fatturato (+1,2%) per quanto riguarda i commercianti su strada rispetto alla crescita di oltre il 10% degli operatori online. La trasparenza in materia di prezzi, resa possibile dal proliferare dei rivenditori online, contribuisce a mantenere alta la pressione sui margini di profitto lungo l'intera catena del valore.

Nel caso dei segmenti particolarmente attivi nell'e-commerce, cerchiamo di ottenere i dati finanziari più aggiornati al fine di monitorare con attenzione la capacità degli acquirenti di mantenere margini di profitto accettabili. Tuttavia, non potendo trasferire gli aumenti dei costi sui clienti/consumatori, o compensare tali aumenti con altri risparmi, le imprese potrebbero esigere termini di pagamento più lunghi. Monitoriamo attentamente il comportamento in materia di pagamenti di tutti i sotto-settori e informiamo immediatamente i nostri clienti qualora dovessimo notare un peggioramento.

Non concediamo copertura a imprese di nuova costituzione nel loro primo anno di attività, salvo che non facciano parte di un gruppo conosciuto o di una società consolidata.

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori



Fonte: Atradius

Germania: settore dei beni durevoli di consumo



Forza

Molte imprese a conduzione familiare, consolidate e finanziariamente solide

Management aziendale esperto e affidabile



Debolezza

Forte concorrenza dell'e-commerce nei confronti dei commercianti tradizionali

Forte dipendenza dal livello di fiducia dei consumatori

Fonte: Atradius

Paesi Bassi

- Le prospettive per il segmento dell'arredamento si confermano positive
- Aumenta la concorrenza da parte dei rivenditori esteri
- Nonostante una certa diminuzione, il numero d'insolvenze continua ad essere elevato



Panoramica

Valutazione Rischio Credito	Forte miglioramento	Miglioramento	Stabile	Deterioramento	Forte deterioramento
Tendenza nei mancati pagamenti degli ultimi 6 mesi		✓			
Evoluzione nei mancati pagamenti per i prossimi 6 mesi			✓		
Tendenza nei fallimenti degli ultimi 6 mesi		✓			
Evoluzione nei fallimenti per i prossimi 6 mesi		✓			
Condizioni di finanziamento	Molto alto	Alto	Media	Basso	Molto basso
Livello di dipendenza dal sistema bancario			✓		
Indebitamento complessivo del settore			✓		
Livello di disponibilità delle banche a fornire credito a questo settore				✓	
Situazione Settore	Forte miglioramento	Miglioramento	Stabile	Deterioramento	Forte deterioramento
Margine di profitto: tendenza degli ultimi 12 mesi		✓			
Situazione generale della domanda (vendite)		✓			

Fonte: Atradius

Secondo l'Ente Statistico olandese (CBS) il fatturato del settore della vendita al dettaglio non alimentare è cresciuto lo scorso anno del 3,1%. Il fatturato degli articoli per il fai-da-te, delle cucine e dei rivestimenti ha registrato un aumento del 7,5%, mentre il fatturato dei segmenti dell'arredamento e degli elettrodomestici è cresciuto del 4,5%, in entrambi i casi grazie alla solidità del mercato immobiliare. Tuttavia, i rivenditori di elettronica di consumo hanno subito una riduzione di fatturato del 2,1%.

Nel 2018 questo andamento dovrebbe proseguire: la performance del settore dell'elettronica di consumo dovrebbe mantenersi debole, mentre il fatturato del segmento dell'arredamento dovrebbe crescere di circa il 4% grazie al buon andamento del mercato immobiliare e al livello elevato di fiducia dei consumatori. Dopo il lieve incremento registrato nel 2017, i margini di profitto delle imprese dovrebbero mantenersi stabili quest'anno, a causa soprattutto della forte concorrenza.

La concorrenza è favorita principalmente dalle straordinarie percentuali di crescita del segmento dell'e-commerce a discapito dei rivenditori tradizionali (nel 2017 il volume delle vendite online è aumentato del 19,5%), una tendenza che è destinata a proseguire. Ciò si riflette nella forte riduzione del numero di negozi su strada registrato negli ultimi anni, benché l'attuale andamento favorevole delle vendite abbia un impatto positivo anche sui rivenditori tradizionali. Molte catene di retail stanno spostandosi verso canali di vendita online. Allo stesso tempo, sul mercato olandese sta aumentando il numero di nuove catene di proprietà estera, soprattutto nel segmento dell'abbigliamento e, in misura minore, del fai-da-te e delle cucine.

La concorrenza è particolarmente forte nel mercato già saturo dell'elettronica di consumo, dove i prezzi hanno già toccato il livello più basso in diverse categorie di prodotti e il numero di catene di vendita al dettaglio è sceso in modo significativo negli

Paesi Bassi: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	3,2	2,4	1,8
Crescita valore aggiunto del settore (%)	6,4	4,0	2,5

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	4,3
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	3,3
Livello di orientamento all'export	molto basso
Livello di concorrenza	molto alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

ultimi dieci anni. Nonostante la riduzione generale delle vendite, i tre principali operatori nel segmento dell'e-commerce hanno registrato livelli di crescita talmente elevati negli ultimi due anni da mettere seriamente a rischio la sopravvivenza di imprese tradizionali ben avviate. I colossi dell'e-commerce, quali Amazon e Alibaba, stanno sempre più espandendo la loro presenza sul mercato olandese, contribuendo ad aumentare la pressione sui prezzi e sui margini di profitto dei commercianti su strada.

Paesi Bassi: settore dei beni durevoli di consumo



Forza

Miglioramento del livello di fiducia dei consumatori e solido andamento della spesa delle famiglie nel 2018



Debolezza

Continua la pressione sui margini di profitto

Mercato altamente competitivo

Accesso limitato al finanziamento bancario, soprattutto per gli operatori più piccoli

Fonte: Atradius

I pagamenti nel settore olandese del retail non alimentare richiedono in media 60 giorni; dopo il calo registrato nel 2017, il numero di mancati pagamenti dovrebbe mantenersi stabile quest'anno. I casi d'insolvenza in questo settore dovrebbero registrare un'ulteriore flessione nel 2018 (intorno al 2%/4%) dopo quella registrata lo scorso anno; tuttavia, il numero delle insolvenze nel settore si manterrà elevato rispetto ad altri comparti industriali.

Alla luce delle sfide attuali e future del comparto, e nonostante l'attuale ripresa delle vendite, il nostro approccio assicurativo si conferma generalmente prudente, soprattutto tenendo conto della transizione verso le vendite online. Adottiamo un approccio più positivo per quanto riguarda il segmento dell'arredamento, mentre siamo particolarmente restrittivi nei confronti del sotto-settore dell'elettronica di consumo.

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori

Elettrodomestici



Arredamento



Elettronica di consumo



Fonte: Atradius

Regno Unito

- Aumentano le sfide nel 2018
- I pagamenti richiedono in media 45-60 giorni
- Probabile ulteriore aumento dei casi d'insolvenza e di ritardi nei pagamenti



Panoramica

Valutazione Rischio Credito	Forte miglioramento	Miglioramento	Stabile	Deterioramento	Forte deterioramento
Tendenza nei mancati pagamenti degli ultimi 6 mesi				✓	
Evoluzione nei mancati pagamenti per i prossimi 6 mesi				✓	
Tendenza nei fallimenti degli ultimi 6 mesi				✓	
Evoluzione nei fallimenti per i prossimi 6 mesi				✓	
Condizioni di finanziamento	Molto alto	Alto	Media	Basso	Molto basso
Livello di dipendenza dal sistema bancario			✓		
Indebitamento complessivo del settore			✓		
Livello di disponibilità delle banche a fornire credito a questo settore			✓		
Situazione Settore	Forte miglioramento	Miglioramento	Stabile	Deterioramento	Forte deterioramento
Margine di profitto: tendenza degli ultimi 12 mesi				✓	
Situazione generale della domanda (vendite)			✓		

Fonte: Atradius

Benché la spesa al consumo sia stata il motore di crescita dell'economia britannica negli ultimi due anni, sostenuta dal tasso di occupazione relativamente elevato e dall'inflazione bassa, le prospettive per il 2018 per quanto riguarda il settore del retail non alimentare sembrano suggerire alcune sfide. Questa situazione è provocata dalla diminuzione della fiducia dei consumatori, dalla contrazione della spesa delle famiglie (si prevede soltanto un modesto aumento dell'1% quest'anno), dall'aumento dei prezzi al consumo e dalla riduzione del tasso di occupazione, uniti alla flessione dei salari reali.

Questo andamento sfavorevole ha avuto inizio alla fine dello scorso anno: secondo uno studio condotto dal British Retail Consortium (BRC) e KPMG, nel periodo compreso tra settembre e novembre 2017 (che include il Black Friday) le vendite del retail non alimentare sono scese del 3,7% (a perimetro omogeneo), mentre tra novembre 2017 e gennaio 2018 la flessione è stata

dello 0,6%. Nel medesimo periodo, le vendite online, che rappresentano circa il 15% della spesa al dettaglio, sono cresciute del 7% a discapito dei rivenditori tradizionali su strada. Tuttavia, il tasso di crescita delle vendite online è stato inferiore rispetto all'anno precedente, a dimostrazione che anche questo segmento ha registrato un rallentamento. Inoltre, a gennaio di quest'anno (un mese tradizionalmente favorevole per i rivenditori di prodotti di alta fascia), le vendite dei segmenti dell'arredamento e degli elettrodomestici sono state deludenti.

Alla luce delle difficili condizioni di mercato, non sorprende che i margini di profitto abbiano registrato una contrazione nel secondo semestre del 2017; un'ulteriore flessione è inoltre prevista anche quest'anno, soprattutto per quanto riguarda i commercianti tradizionali. La conseguenza è che un gran numero di operatori consolidati sta cercando di compensare la contrazione delle vendite offline con l'espansione dei canali di vendita online.

Regno Unito: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	1,7	1,5	1,6
Crescita valore aggiunto del settore (%)	1,7	1,8	1,8

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	3,8
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	4,3
Livello di orientamento all'export	molto basso
Livello di concorrenza	alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

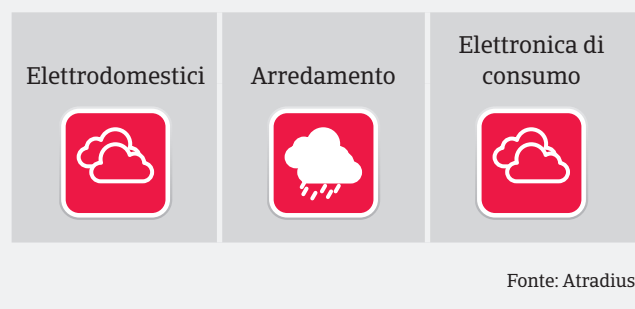
I pagamenti nel settore dei beni durevoli di consumo richiedono in media 45-60 giorni; nel secondo semestre del 2017 abbiamo notato un aumento significativo di notifiche di mancato pagamento e prevediamo che questo andamento sfavorevole prosegua anche quest'anno: infatti, il mercato britannico della vendita al dettaglio resta molto competitivo ma deve confrontarsi con il cambiamento delle abitudini di acquisto dei consumatori (ossia, maggiore attenzione al prezzo e quota crescente di vendite online) e con una minore spesa al consumo. Un altro fattore è rappresentato dalla debolezza della Sterlina, che rende gli acquisiti più costosi (in particolare nel caso dei prodotti di prezzo elevato e dell'arredamento) e l'aumento dei salari ridotto al minimo, il che rende più difficile trasferire l'aumento dei costi sui consumatori in un mercato altamente competitivo e in contrazione.

Il numero delle insolvenze dovrebbe aumentare di circa il 5% quest'anno, dopo l'aumento già registrato negli ultimi sei mesi. Il settore sta attraversando una fase di transizione, con le imprese che non riescono ad adattarsi alla domanda di beni online andando incontro a serie difficoltà. Il nostro approccio assicurativo nei confronti del segmento della vendita al dettaglio di beni durevoli di consumo continua ad oscillare tra neutro e restrittivo. Al momento, il settore degli elettrodomestici sembra mostrare

una buona elasticità, ma non si può escludere un peggioramento in futuro. Poiché la contrazione delle vendite interessa principalmente i prodotti di prezzo elevato, i grandi operatori nel segmento dell'arredamento sono in crisi, mentre le imprese più piccole sono già divenute insolventi. Per quanto riguarda l'elettronica di consumo, il segmento della telefonia è in particolare difficoltà per l'assenza di innovazione, l'aumento della durata di vita dei dispositivi e le modifiche normative dell'UE in materia di roaming.

Continuiamo a monitorare regolarmente gli sviluppi nel settore attraverso uno stretto contatto con gli acquirenti, in particolare con le imprese che dipendono fortemente da materiali importati, che hanno un portafoglio ampio di punti vendita o livelli elevati d'indebitamento o i cui dati finanziari mostrano segnali di peggioramento. In linea generale, i rivenditori sono disponibili a condividere le informazioni finanziarie riservate e questo ci permette di prendere decisioni informate.

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori



Regno Unito: settore dei beni durevoli di consumo



Forza

Proposte multi-canale ben sviluppate



Debolezza

Mercato parzialmente saturo

Le preferenze di acquisto si spostano dai negozi tradizionali ai canali online

Esposizione alle crescenti incertezze economiche legate alla Brexit e alla svalutazione della Sterlina

Fonte: Atradius

Stati Uniti d'America

- Buone prospettive di vendita, ma i margini di profitto restano bassi
- Molte grandi catene di retail sono fortemente indebitate
- I casi di insolvenza dovrebbero ulteriormente aumentare nel 2018



Panoramica

Valutazione Rischio Credito	Forte miglioramento	Miglioramento	Stabile	Deterioramento	Forte deterioramento
Tendenza nei mancati pagamenti degli ultimi 6 mesi			✓		
Evoluzione nei mancati pagamenti per i prossimi 6 mesi			✓		
Tendenza nei fallimenti degli ultimi 6 mesi				✓	
Evoluzione nei fallimenti per i prossimi 6 mesi				✓	
Condizioni di finanziamento	Molto alto	Alto	Media	Basso	Molto basso
Livello di dipendenza dal sistema bancario		✓			
Indebitamento complessivo del settore		✓			
Livello di disponibilità delle banche a fornire credito a questo settore				✓	
Situazione Settore	Forte miglioramento	Miglioramento	Stabile	Deterioramento	Forte deterioramento
Margine di profitto: tendenza degli ultimi 12 mesi			✓		
Situazione generale della domanda (vendite)		✓			

Fonte: Atradius

Le vendite al dettaglio del settore statunitense dei beni durevoli di consumo sono cresciute lo scorso anno del 3,8%, con un aumento delle vendite online di oltre il 10%. Il segmento dell'e-commerce ha rappresentato il 13% delle vendite totali nel 2017, un incremento significativo rispetto alla quota dell'11,6% nel 2016, e ha contribuito a circa il 50% della crescita dell'intero settore del retail, grazie soprattutto al contributo del colosso del web Amazon.com Inc.

Le previsioni per il 2018 per quanto riguarda il settore statunitense dei beni durevoli di consumo si confermano positive alla luce del solido andamento dei consumi privati - sostenuto dal miglioramento del mercato immobiliare -, della crescita dell'occupazione e dell'aumento dei salari. Le vendite totali dovrebbero crescere di circa il 4,5% quest'anno, con un aumento del 15% per quanto riguarda l'e-commerce e del 3% per i negozi tradizionali. I rischi al ribasso sono più rapidi dei previsti rialzi dei tassi d'interesse che potrebbero frenare la spesa dei consumatori, mentre le re-

strizioni commerciali imposte dall'amministrazione statunitense potrebbero far aumentare i prezzi dei beni durevoli di consumo importati.

Il segmento statunitense degli elettrodomestici dovrebbe registrare un'ulteriore crescita nei prossimi anni, portandosi a 115 miliardi di Dollari nel 2020 (rispetto a 84,43 miliardi nel 2014).

Il mercato statunitense dell'arredamento ha continuato ad espandersi sin dal 2009 e le vendite dovrebbero registrare un'ulteriore crescita quest'anno, sulla scia del contesto economico favorevole e dell'aumento del reddito disponibile che sostiene le vendite di case e arredi. Il mercato statunitense dell'arredamento dovrebbe toccare 122 miliardi di Dollari entro il 2020, con un tasso di crescita annua composta del 3%. Anche se le vendite online continuano a crescere rapidamente in questo segmento, molti consumatori preferiscono fare ricerche online e poi acquistare direttamente in negozio.

Stati Uniti: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	2,3	2,6	1,8
Crescita valore aggiunto del settore (%)	3,1	2,9	1,9

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	2,9
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	3,0
Livello di orientamento all'export	basso
Livello di concorrenza	molto alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

Il fatturato del segmento dell'elettronica di consumo dovrebbe portarsi a 69,347 miliardi di Dollari quest'anno, con un tasso di crescita annuo di oltre il 6% nei prossimi cinque anni e un volume di mercato di 89,97 miliardi nel 2022. Tuttavia, molti piccoli rivenditori di beni durevoli di consumo continuano a doversi confrontare con un contesto molto competitivo e margini di profitto bassi rispetto ad altri comparti. L'e-commerce si confermerà il segmento a più rapida crescita, modificando profondamente il settore del retail e portando la sua quota di vendite al 20% entro i prossimi sette anni. Allo stesso tempo, le abitudini dei consumatori stanno cambiando e la percentuale di spesa destinata ai beni durevoli sta registrando una flessione, poiché stanno aumentando in modo significativo gli acquisti nei settori dell'accoglienza e dei prodotti e servizi ricreativi.

Stati Uniti: settore dei beni durevoli di consumo



Forza

La ripresa del mercato immobiliare e la flessione del tasso di disoccupazione favorirà le vendite di prodotti per la casa

Fusioni e acquisizioni continueranno a far crescere utili e profitti



Debolezza

La forte concorrenza tra i negozi tradizionali è aggravata dallo spostamento verso gli acquisti online

L'aumento dei tassi d'interesse più rapido del previsto e le barriere commerciali potrebbero frenare la crescita del settore

Molti rivenditori hanno accumulato un livello elevato di debito dopo oltre un decennio di attività finanziate da società di private equity

Fonte: Atradius

I pagamenti nel settore statunitense della vendita al dettaglio richiedono in media 60-90 giorni; il numero di notifiche di mancato pagamento si è mantenuto stabile negli ultimi 12 mesi e non ci aspettiamo un incremento significativo nel 2018. Tuttavia, il tasso d'insolvenza del settore è elevato (i casi di fallimento nel comparto del retail hanno rappresentato oltre il 10% del totale nel 2017) e dovrebbe aumentare ulteriormente nel 2018; inoltre, nonostante l'andamento generalmente positivo delle vendite, il numero di negozi che cessano le attività continuerà ad essere alto.

Le ragioni alla base di questo sviluppo negativo sono da ricercarsi nella concorrenza schiacciante da parte degli operatori online e nel cambiamento delle abitudini dei consumatori. Va detto però che il motivo principale è legato al fatto che molte catene ben avviate sono fortemente indebitate a seguito di operazioni di leveraged buy-out da parte di società di private equity. I bilanci dei rivenditori in crisi mostrano prestiti per miliardi di Dollari, un debito sempre più insostenibile anche per le catene più proficue. Al momento, la maggior parte dei rivenditori in difficoltà è riuscita a prendere tempo scongiurando il rischio di fallimento attraverso il rifinanziamento, ma il clima di mercato sta cambiando: gli investitori stanno riconsiderando la loro politica di prestiti al settore e i tassi d'interesse sono in aumento.

Questa situazione dovrebbe rimanere critica nei prossimi anni, con una quota elevata di debiti a rischio che diverranno esigibili nei prossimi cinque anni. Nel 2017 la quota di prestiti ad alto rendimento giunti a maturazione è stata pari soltanto a 100 milioni di Dollari, ma questa cifra toccherà 1,9 miliardi quest'anno e, in media, circa 5 miliardi all'anno tra il 2019 e il 2025.

Il nostro approccio assicurativo oscilla quindi tra neutro e prudente poiché, nonostante la generale ripresa delle vendite, molte imprese del settore continuano a mostrare un tasso d'indebitamento elevato.

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori

Elettrodomestici



Arredamento



Elettronica di consumo



Fonte: Atradius

Le performance dei mercati in un batter d'occhio

Australia



- Nel 2018 le vendite al dettaglio di beni durevoli di consumo dovrebbero risentire del rallentamento della spesa al consumo causata dalla debolezza del mercato immobiliare e dall'aumento contenuto del reddito delle famiglie. La crescita è concentrata principalmente nel segmento del retail online, sostenuto dall'alto tasso di penetrazione di Internet, dalla solidità del sistema bancario online e da infrastrutture logistiche ben sviluppate. La transizione dai negozi su strada verso i rivenditori online è stata molto rapida negli ultimi due anni.
- Nel 2017 i margini dei rivenditori tradizionali hanno risentito negativamente dello spostamento della domanda verso l'e-commerce e quest'andamento dovrebbe proseguire anche nel 2018. Tuttavia, gli operatori ben consolidati hanno nel frattempo rivisto la loro strategia commerciale per rispondere alle nuove tendenze e sono riusciti a mantenere la loro presenza sul mercato aumentando le vendite online. Al contrario, per i rivenditori più piccoli diventa sempre più difficile competere in questo mercato in profondo cambiamento (soprattutto in termini di prezzi e praticità) e la conseguenza è che in futuro aumenterà il numero di negozi costretti a chiudere o che dovranno effettuare un ridimensionamento.
- I termini di pagamento oscillano in media tra i 30 e i 120 giorni. In linea generale, l'esperienza di pagamento in questo settore resta buona e non ci aspettiamo un aumento di ritardi o insolvenze per quest'anno. Le condizioni di finanziamento per il settore sono generalmente positive: la maggior parte dei problemi è legata alla gestione del capitale circolante piuttosto che a violazioni sostanziali delle garanzie.
- Alla luce della fase di transizione del settore del retail verso le vendite online e la digitalizzazione, abbiamo adottato un approccio prudente nei confronti delle imprese che utilizzano canali di vendita tradizionali (offline). In questi casi, oltre a focalizzarci sulla situazione finanziaria degli acquirenti, valutiamo anche la loro capacità di adattamento alle nuove tendenze che interessano il settore.

Australia: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	2,4	2,2	2,1
Crescita valore aggiunto del settore (%)	2,0	1,8	1,6

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	3,6
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	2,7
Livello di orientamento all'export	basso
Livello di concorrenza	molto alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori

Elettrodomestici	Arredamento	Elettronica di consumo

Fonte: Atradius

India

- Secondo l'India Brand Equity Foundation (IBEF), il mercato indiano dei beni durevoli di consumo ha toccato 1,4 trilioni di Rupie (21,70 miliardi di Dollari) nell'anno finanziario 2017 (da aprile 2016 a marzo 2017).
- L'implementazione dell'imposta nazionale sui beni e servizi (GST) lo scorso mese di luglio ha creato qualche ambiguità nella struttura fiscale, determinando una crescita più contenuta dei ricavi nel terzo trimestre del 2017 e tuttavia nessun ritardo significativo nei pagamenti. L'imposta sui beni durevoli di consumo (elettrodomestici ed elettronica di consumo sono considerati beni di lusso) è al 28% e ciò ha impedito alle vendite di decollare persino durante il periodo delle festività. Tuttavia, il segmento dei beni durevoli di consumo dovrebbe beneficiare di una riduzione dell'imposta al 18% che, se implementata, sosterrà la domanda nel 2018.
- Circa due terzi dei ricavi del settore indiano della vendita al dettaglio è generato nelle aree urbane, sotto la spinta dell'aumento del reddito disponibile, della facilità di accesso al finanziamento e della crescente popolarità delle piattaforme di e-commerce. Il mercato rurale, che conta circa 800 milioni di persone, contribuisce a quasi il 40% di tutte le vendite di prodotti di uso quotidiano. Il fatto che un'ampia fetta della spesa del governo sia destinata a supportare lo sviluppo delle aree rurali e ad aumentare il reddito degli agricoltori è un fattore positivo per il settore dei beni durevoli di consumo.
- Dopo che il governo ha varato il programma "Made in India", molti produttori indiani e cinesi hanno iniziato ad investire nel paese per realizzare i propri impianti di produzione. Lo scorso mese di dicembre il governo ha aumentato i dazi all'importazione su smartphone, televisori, forni a microonde, lampade a LED ed altri dispositivi elettronici nel tentativo di tutelare i produttori nazionali.
- Nel complesso, i margini di profitto dovrebbero registrare una lieve flessione quest'anno a causa della concorrenza crescente e della continua espansione dell'e-commerce. I consumatori indiani continuano ad essere molto sensibili al prezzo, che rappresenta il fattore principale in fase di acquisto.
- I termini di pagamento oscillano in media tra 60 e 90 giorni. In linea generale, il comportamento di pagamento del settore resta soddisfacente e i casi di ritardo interessano principalmente il segmento dei piccoli distributori.



India: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	6,7	7,6	8,0
Crescita valore aggiunto del settore (%)	10,2	9,3	8,7

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	10,0
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	8,5
Livello di orientamento all'export	basso
Livello di concorrenza	alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori

Elettrodomestici	Arredamento	Elettronica di consumo

Fonte: Atradius

- Il nostro approccio assicurativo è generalmente positivo per quanto riguarda i grandi produttori e catene di vendita al dettaglio che sono finanziariamente solidi o fanno parte di un gruppo più grande. Adottiamo invece maggiore prudenza nei confronti dei rivenditori medio-piccoli, che mostrano spesso margini di profitto bassi e risentono della forte concorrenza e delle oscillazioni dei prezzi. Il nostro approccio assicurativo è particolarmente prudente per quanto riguarda le imprese fortemente indebitate.
- Anche se molti operatori dell'e-commerce stanno espandendosi e investendo pesantemente nelle attività, queste imprese continuano a registrare perdite significative causate dai forti sconti praticati.

Indonesia

- Il settore indonesiano del retail si conferma uno dei più promettenti dell'Asia grazie all'elevata popolazione e la continua espansione del ceto medio, caratterizzato da un maggiore potere d'acquisto e da abitudini di spesa sempre più improntate alla modernità. Mentre lo scorso anno i consumi privati hanno risentito degli aumenti dei prezzi di generi alimentari, elettricità e tasse d'immatricolazione, nel 2018 i consumi dovrebbero essere sostenuti dalla riduzione dei costi di finanziamento, dall'aumento dell'occupazione e dall'espansione del welfare sociale.
- Nel 2017 i margini di profitto dei rivenditori hanno registrato una flessione, ma dovrebbero mantenersi stabili nel 2018. Lo scorso anno sono state lanciate delle iniziative volte a stimolare le vendite in risposta alla performance debole del settore del retail: ad esempio, nel mese di agosto l'Associazione "Shopping Centers Tenants Association (Hippindo) ha organizzato un "Indonesia Shopping Day".
- Nel 2017 molti rivenditori, sia esteri che locali, hanno chiuso tutti o alcuni dei loro negozi in Indonesia poiché non erano più in grado di proseguire le attività a causa della domanda debole e della forte concorrenza. Tuttavia, allo stesso tempo altri rivenditori hanno aumentato la spesa in conto capitale con l'apertura di nuovi negozi, soprattutto nelle piccole città e regioni al di fuori dell'isola di Giava dove il mercato è meno saturo. Questi piani di espansione confidano sugli impegni assunti dal governo a favore dello sviluppo infrastrutturale e logistico delle regioni più remote.
- Le previsioni a medio termine per il settore della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo si confermano positive alla luce delle riforme strutturali e dell'aumento della spesa in infrastrutture da parte dell'attuale amministrazione. In particolare, per quanto riguarda il settore del retail il governo ha autorizzato una quota di partecipazione estera fino al 67% per i negozi con superficie commerciale tra 400 e 2.000 metri quadri, purché ubicati in un centro commerciale.
- Come lo scorso anno, i pagamenti richiedono in media 30-60 giorni. Il numero di ritardi di pagamento resta piuttosto basso e non ci aspettiamo un aumento di mancati pagamenti e insolvenze nei prossimi mesi. L'indebitamento complessivo delle imprese del settore è basso e le banche sono generalmente inclini a concedere prestiti.
- Il nostro approccio assicurativo nei confronti delle imprese del settore è generalmente aperto: tuttavia, valutiamo con maggiore attenzione gli acquirenti per i quali non sono disponibili informazioni finanziarie e qualitative o che non fanno parte di un gruppo solido.



Indonesia: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	5,0	5,2	5,1
Crescita valore aggiunto del settore (%)	6,2	5,4	5,1

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	4,2
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	4,5
Livello di orientamento all'export	basso
Livello di concorrenza	alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori

Elettrodomestici	Arredamento	Elettronica di consumo

Fonte: Atradius

Italia

- Lo scorso anno i consumi privati in Italia sono cresciuti dell'1,4% e dovrebbero continuare a crescere dell'1,2% nel 2018; lo stesso vale per la domanda interna di beni durevoli di consumo che dovrebbe seguire il medesimo andamento. Nel 2017 la domanda di elettrodomestici ha registrato una flessione dell'1,1% e le prospettive per quest'anno restano contenute. La domanda nel segmento dell'arredamento è aumentata di circa il 2% nel 2017 e sarà ulteriormente sostenuta quest'anno dagli incentivi statali a sostegno dei consumi delle famiglie.
- I margini di profitto dei rivenditori dovrebbero mantenersi sotto pressione anche quest'anno dopo l'andamento negativo registrato nel 2017. Il settore dei beni durevoli di consumo si conferma molto competitivo, con una frammentazione medio-alta soprattutto tra gli operatori medio-piccoli. Le imprese più deboli con scarsa solidità finanziaria sono state estromesse dal mercato, mentre altre hanno scelto di fondersi per riuscire a sopravvivere. Si prevede che l'attuale processo di consolidamento prosegua anche quest'anno, a causa delle dimensioni più contenute dei rivenditori italiani rispetto ai colleghi europei e la forte pressione da parte dell'e-commerce sui negozi tradizionali su strada.
- I termini di pagamento oscillano in media tra 60 e 90 giorni. Per le imprese nel settore dei beni durevoli di consumo la principale fonte di finanziamento è rappresentata dal capitale circolante. Il numero di ritardi e insolvenze è aumentato lo scorso anno e prevediamo che il contesto di rischio per il settore dei beni durevoli di consumo resterà difficile anche nel 2018, con un ulteriore aumento delle insolvenze causato dalla forte concorrenza e dai problemi di liquidità da parte di alcuni operatori. Il settore appare in controtendenza rispetto al contesto generale d'insolvenza in Italia (il numero di fallimenti a carico delle imprese italiane dovrebbe, quest'anno, scendere del 5%).
- Il nostro approccio assicurativo nei confronti del settore dei beni durevoli di consumo è prudente, in particolare per quanto riguarda i distributori a basso valore aggiunto. In particolare, i segmenti a bassa crescita degli elettrodomestici e dell'elettronica di consumo sono caratterizzati dalla presenza di molti operatori più deboli lungo la catena di distribuzione che mostrano problemi di liquidità e/o non dispongono spesso della solidità necessaria per sopravvivere in un mercato altamente competitivo. Alcune di queste imprese potrebbero non essere in grado di adattarsi all'evoluzione della domanda dei consumatori e alle nuove abitudini di acquisto. Tuttavia, esportazioni e incentivi statali sosterranno il segmento dell'arredamento.



Italia: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	1,6	1,4	1,1
Crescita valore aggiunto del settore (%)	1,9	1,7	1,2

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	2,4
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	1,7
Livello di orientamento all'export	basso
Livello di concorrenza	alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori

Elettrodomestici	Arredamento	Elettronica di consumo

Fonte: Atradius

Polonia

- Secondo l'Ente Statistico polacco, le vendite al dettaglio sono cresciute del 7,3% nel 2017; l'aumento è stato di oltre il 9,8% per quanto riguarda i segmenti dell'arredamento e degli elettrodomestici, grazie alla solida crescita economica e al buon andamento dei consumi privati (+4,8%). Questa tendenza favorevole dovrebbe proseguire anche nel 2018 e la spesa delle famiglie dovrebbe crescere del 4,7%.
- Nonostante il solido andamento delle vendite, i margini di profitto dei rivenditori di beni durevoli di consumo hanno subito una flessione nel 2017 ma quest'anno dovrebbero mantenersi quantomeno stabili. A partire dal 2016 il governo ha intensificato i controlli e inasprito le leggi allo scopo di aumentare il gettito fiscale. Ciò significa che, nonostante le buone prospettive di vendita, i rivenditori continuano a scontrarsi con un clima d'incertezza legato a questioni fiscali. Nel 2017 un grande rivenditore di elettrodomestici ha dichiarato fallimento a causa di problemi di natura fiscale e il rischio legato all'IVA si conferma elevato per le imprese del settore.
- L'implementazione di un'imposta progressiva sulle vendite che tasserebbe i rivenditori in base al loro fatturato (con l'eccezione delle imprese più piccole, ma con un impatto sulle imprese medio-grandi) è stata rimandata a gennaio 2019. La Commissione UE ha avanzato dei dubbi di natura giuridica nei confronti dell'imposta e la Polonia ha sottoposto il caso alla Corte di Giustizia Europea.
- I termini di pagamento si attestano in media a 60 giorni, ma variano molto a seconda della categoria di prodotti (si va dai 30 giorni per l'elettronica e i piccoli elettrodomestici ai 180 giorni per i grandi elettrodomestici). Nel 2017 abbiamo riscontrato un aumento delle insolvenze, un andamento negativo che dovrebbe proseguire anche quest'anno. Ciò è causato in parte dall'introduzione nel 2016 di una procedura per la ristrutturazione che consente di presentare domanda a un numero maggiore di imprese.
- Pur mantenendosi basso rispetto ad altri comparti, il numero d'insolvenze nel settore dell'arredamento ha registrato un incremento significativo nel 2017 poiché questo segmento orientato all'export ha risentito dell'apprezzamento della valuta e dei costi più elevati per la manodopera. In questo segmento la concorrenza è forte e sta aumentando il divario tra i grandi operatori e le imprese più piccole che spesso non sono in grado di investire e di migliorare la loro efficienza.
- Alla luce della crescita continua delle vendite, ma anche tenuto conto delle difficoltà citate quali, ad esempio, l'intensificazione dei controlli fiscali, l'aumento dei costi di produzione e il numero crescente d'insolvenze, abbiamo adottato un approccio assicurativo più restrittivo nei confronti del settore dei beni durevoli di consumo. Per il momento, continuiamo comunque a valutare l'andamento del settore come "Discreto".



Polonia: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	4,4	3,8	3,3
Crescita valore aggiunto del settore (%)	6,3	4,4	4,0

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	5,4
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	3,1
Livello di orientamento all'export	basso
Livello di concorrenza	alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori

Elettrodomestici	Arredamento	Elettronica di consumo
		

Fonte: Atradius

Spagna



- Nel 2017 le vendite di beni durevoli di consumo hanno continuato a crescere grazie al solido andamento del PIL e dei consumi privati (in aumento rispettivamente del 3,1% e del 2,4%), al miglioramento del livello di fiducia dei consumatori, all'inflazione bassa e alla maggiore disponibilità di credito al consumo. Il settore dei beni durevoli di consumo dovrebbe continuare a crescere anche quest'anno, benché ad un ritmo più contenuto rispetto al 2017 poiché la crescita dei consumi privati dovrebbe registrare un lieve rallentamento, portandosi al 2,1%.
- I margini di profitto nel settore dei beni durevoli di consumo si sono mantenuti generalmente stabili lo scorso anno e questo andamento favorevole dovrebbe proseguire anche nel 2018. Il tasso d'indebitamento del settore non è eccessivamente elevato poiché le imprese non necessitano in genere di forti investimenti e le esigenze di finanziamento sono soprattutto legate al capitale circolante.
- La concorrenza resta forte in questo mercato e registrerà un ulteriore aumento nei prossimi anni con l'espansione dell'e-commerce, mentre i grandi operatori continueranno a sviluppare strategie volte a migliorare la loro approccio digitale.
- I pagamenti nel settore richiedono in media tra 60 e 90 giorni. Lo scorso anno il comportamento di pagamento è stato relativamente positivo in tutti i principali sotto-settori (elettrodomestici, arredamento ed elettronica di consumo) e alla luce delle prospettive positive non ci aspettiamo particolari variazioni nel 2018. I casi d'insolvenza nel settore dei beni durevoli di consumo dovrebbero ridursi di circa il 5% quest'anno.
- Il nostro approccio assicurativo si conferma positivo nei confronti del segmento dell'elettronica di consumo e neutro per quanto riguarda gli elettrodomestici poiché in questo segmento, la concorrenza da parte dell'e-commerce potrebbe avere un impatto significativo a breve termine sui piccoli rivenditori locali. Nonostante la crescita degli ultimi due anni, il nostro approccio assicurativo nei confronti delle imprese di arredamento è neutro poiché questo sotto-settore è strettamente legato all'edilizia e i grandi operatori esercitano una forte pressione sulle imprese più piccole.

Spagna: negozi al dettaglio

	2017	2018 (previsione)	2019 (previsione)
Crescita del PIL (%)	3,1	2,9	2,4
Crescita valore aggiunto del settore (%)	3,4	3,8	3,4

Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	3,6
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	1,9
Livello di orientamento all'export	medio
Livello di concorrenza	alto

Fonte: Macrobond, Oxford Economics, Atradius

Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori

Elettrodomestici	Arredamento	Elettronica di consumo

Fonte: Atradius

Vietnam

- La domanda di beni durevoli di consumo in Vietnam registra un andamento positivo poiché il settore beneficia della solida crescita della spesa al consumo sostenuta dall'espansione dell'economia e dall'aumento significativo dei salari. Le prospettive a breve termine sono positive e i consumi privati dovrebbero crescere di oltre il 6% quest'anno. Tuttavia, a dispetto anche dell'aumento del reddito disponibile delle famiglie che favorisce l'aumento delle vendite dei beni durevoli di consumo, la crescita dell'inflazione potrebbe rappresentare un freno alla spesa.
- La concorrenza su questo mercato è forte a causa di una normativa poco stringente in materia di investimenti esteri che ha favorito un afflusso di operatori stranieri che stanno guadagnando quote di mercato. I margini di profitto della maggior parte delle imprese dovrebbero comunque mantenersi stabili nel 2018.
- I pagamenti richiedono in media 30-60 giorni. Il comportamento di pagamento è stato piuttosto buono negli ultimi due anni e il numero di mancati pagamenti dovrebbe mantenersi basso quest'anno grazie al solido andamento dell'economia. Il tasso d'insolvenza del settore è basso e non ci aspettiamo un aumento nel 2018.
- Alla luce delle prospettive positive e il contesto favorevole in termini di rischio di credito, il nostro approccio assicurativo è generalmente aperto. Adottiamo tuttavia maggiore prudenza nei confronti delle imprese fortemente indebitate e che registrano utili inferiori alla media. Sono soprattutto le imprese nei segmenti degli elettrodomestici e della vendita all'ingrosso a mostrare un tasso d'indebitamento elevato in un contesto di generale aumento del rischio di credito causato dai tassi d'interesse bassi. Il rischio di una pressione al ribasso sui margini di profitto potrebbe essere aggravato dalla concorrenza crescente nel mercato dei beni durevoli di consumo.



Andamento tendenziale tra i diversi sotto-settori

Elettrodomestici



Arredamento



Elettronica di consumo



Fonte: Atradius

Industries performance forecast per country

April 2018

SOMMARIO

ANALISI DETTAGLIATE

LE PERFORMANCE DEI MERCATI IN UN BATTER D'OCCHIO

PANORAMICA GRAFICA

PERFORMANCE SETTORIALI

	Agriculture	Automotive/ Transport	Chemicals/ Pharma	Construction Const.Mtrls	Consumer Durables	Electronics/ ICT	Financial Services
Austria							
Belgium							
Czech Rep.							
Denmark							
France							
Germany							
Hungary							
Ireland							
Italy							
The Netherlands							
Poland							
Portugal							
Russia							
Slovakia							
Spain							
Sweden							
Switzerland							
Turkey							
UK							
Brazil							
Canada							
Mexico							
USA							
Australia							
China							
Hong Kong	N/A						
India							
Indonesia							
Japan							
New Zealand							
Singapore							
Taiwan	N/A						
Thailand							
United Arab Emirates							

Food	Machines/ Engineering	Metals	Paper	Services	Steel	Textiles

Excellent

Good

Fair

Poor

Bleak



Performance settoriali

Cambiamenti da febbraio 2018

Europa

Italia

Beni durevoli di consumo



In discesa da Buono a Discreto

Vedi articolo a pag. 18

Nel caso in cui troviate il Market Monitor uno strumento utile, potete visitare il nostro sito web www.atradius.it dove troverete numerose pubblicazioni Atradius dedicate all'analisi di ciò che accade all'economia globale, rapporti paese, consigli per una efficace gestione dei crediti e tanto altro ancora.

Su Twitter? Segui [@Atradius](https://twitter.com/Atradius) o cerca [#marketmonitor](https://twitter.com/hashtag/marketmonitor) per rimanere aggiornato con l'ultimo numero

Segui Atradius sui Social Media



@atradius



Atradius



atradius

Atradius
800 34 34 00

Atradius
Via Crescenzo, 12
00193 Roma
Tel. +39 06 68812.1

Atradius
Bodio 2 - Viale Bodio, 33/39
20159 Milano
Tel. +39 02 63241.1

www.atradius.it