



# market monitor

Analisi della vendita al dettaglio dei 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.

Copyright Atradius N.V. 2017

## In questo numero...

<b>Introduzione</b>	Per riuscire a sopravvivere bisogna adeguarsi..... 4
<b>Analisi dettagliate</b>	
<b>Cina</b>	Continua la forte crescita delle vendite online ..... 5
<b>Francia</b>	Crescita in tutti i segmenti nel 2016 ..... 7
<b>Paesi Bassi</b>	Difficili prospettive per le imprese nonostante la crescita delle vendite..... 9
<b>Regno Unito</b>	La crescente incertezza economica avrà un impatto sulla spesa al consumo nel 2017..... 11
<b>Stati Uniti d'America</b>	Buone prospettive di vendita, ma le restrizioni al commercio potrebbero ostacolare la crescita ..... 13
<b>Uno sguardo all'andamento dei mercati</b>	
<b>Germania</b>	L'aumento dei prezzi al consumo potrebbe frenare la spesa ..... 15
<b>Polonia</b>	Gli incentivi statali contribuiscono a sostenere le vendite..... 16
<b>Le performance dei mercati in un batter d'occhio</b>	
	Ungheria, India, Indonesia, Italia, Spagna, Svezia... 17
<b>Panoramica grafica</b>	Performance settoriali per paese ..... 20
<b>Performance settoriali</b>	Cambiamenti da febbraio 2017..... 22

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



Eccellente



Buono



Discreto



Cupo



Pessimo



# Per riuscire a sopravvivere bisogna adeguarsi

Se si guarda (esclusivamente) al fatturato e al volume d'affari del 2016, le prestazioni dei rivenditori dei beni durevoli di consumo possono sembrare, a prima vista, soddisfacenti. Le vendite sono aumentate nella maggior parte dei paesi trattati in questo numero di Market Monitor, e ci si attende che continuino a crescere nel 2017.

Tuttavia, i margini di profitto della maggior parte dei rivenditori dei beni durevoli di consumo sono esigui poiché la concorrenza tra i rivenditori su strada rimane agguerrita, ed è aggravata dalla sfida crescente operata dai rivenditori online: la politica della trasparenza dei prezzi ai consumatori portata avanti dai rivenditori online mantiene alta la pressione sui margini di profitto lungo tutta la catena del valore.

Pertanto, il successo aziendale e la resilienza dei rivenditori dei 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 richiede la volontà di cambiare, così come investimenti finanziari, e resta, quindi, da vedere se molti dei piccoli commercianti già in difficoltà, abbiano i mezzi per riallineare le loro attività al fine di rimanere competitivi.

La mancanza di volontà o di mezzi necessari per adattarsi ad un contesto di mercato volatile e in continuo cambiamento può nel breve periodo comportare gravi problemi tanto per i grandi quanto per i piccoli rivenditori, indipendentemente da quanto siano avviati sul mercato o da quanto successo abbiano avuto in passato.

# Cina

- Continua la forte crescita delle vendite online
- I pagamenti richiedono in media 60 giorni
- La maggior parte dei ritardi di pagamento è causata da controversie commerciali



## 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

Fino al 2014 il settore cinese della vendita al dettaglio aveva registrato, per diversi anni, una solida crescita grazie all'aumento del reddito disponibile e alla crescente urbanizzazione. Da allora l'andamento delle vendite dei beni durevoli di consumo ha subito un rallentamento, soprattutto a causa della flessione del tasso di crescita economica e della maggiore volatilità del mercato immobiliare, in particolare nelle città di terza e quarta fascia. Le vendite di elettrodomestici si sono mantenute scarse nel primo semestre del 2016 per poi registrare una ripresa verso la fine dell'anno a seguito della riduzione di problematiche relative agli stock, in particolare nei segmenti dei condizionatori d'aria (+33%), delle lavatrici (+10%) e dei frigoriferi (+7%). Tuttavia tale ripresa è sostenuta dalla domanda per la sostituzione e l'aggiornamento di prodotti obsoleti, e pertanto dovrebbe essere di natura temporanea e perdurare per la prima metà di quest'anno per poi ridursi nuovamente.

L'attuale politica di riequilibrio dell'economia (con pochi investimenti orientati all'export ma orientata ad una crescita maggiormente legata ai consumi) dovrebbe favorire l'aumento delle vendite dei beni durevoli di consumo: in realtà, al momento questa politica non sta sostenendo il settore della vendita al dettaglio in quanto, a causa dell'assenza di una rete di protezione sociale completa, il tasso di risparmio dei consumatori cinesi si mantiene elevato. Il Governo cinese continua a porre particolare enfasi sugli investimenti infrastrutturali (cresciuti del 17,8% nel 2016) che rappresenteranno il principale fattore di crescita economica nel 2017. Detto questo, a novembre dello scorso anno il Consiglio di Stato cinese ha annunciato una serie di politiche di supporto volte a migliorare il contesto commerciale del settore della vendita al dettaglio, tra cui la riduzione delle aliquote fiscali e un migliore accesso al finanziamento bancario per i rivenditori medio-piccoli.

**Cina: negozi al dettaglio**

	2016	2017	2018 (previsione)
Crescita del PIL (%)	6,7	6,5	6,2
Crescita valore aggiunto del settore (%)	6,0	5,1	5,9

Quota del settore sul totale dell'economia nazionale (%)	5,6
Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	2,6
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	1,6
Livello di orientamento all'export	molto basso
Livello di concorrenza	molto alto

Fonte: IHS, Atradius

Se da una parte le vendite totali di beni durevoli di consumo registrano una crescita modesta, la vendita al dettaglio online sta attraversando una fase di rapida espansione a discapito delle imprese tradizionali e la Cina è ormai prossima a diventare il mercato dell'e-commerce più grande a livello mondiale. Secondo il CCID (China Center for Information Industry Development), il mercato dello shopping B2C online per quanto riguarda gli elettrodomestici (inclusi i dispositivi mobili) ha toccato 184,8 miliardi di Renminbi (25,3 miliardi di Euro) nel primo semestre del 2016, con una crescita del 35% rispetto all'anno precedente. Le vendite online di televisori piatti, condizionatori d'aria, frigoriferi e lavatrici sono cresciute di oltre il 40%, mentre le vendite di scaldabagni, cappe aspiranti ed elettrodomestici da incasso sono aumentate di oltre il 50%.

I pagamenti nel settore cinese dei beni durevoli di consumo richiedono in media 60 giorni e il numero di notifiche di mancato pagamento è piuttosto basso. La maggior parte dei ritardi di pagamento è causata da controversie commerciali piuttosto che da reali difficoltà finanziarie degli acquirenti. Il tasso d'insolvenza/fallimento del settore è relativamente basso rispetto a quello di altri comparti industriali cinesi e non prevediamo variazioni nel 2017.

Il nostro approccio assicurativo si mantiene generalmente positivo per quanto riguarda il segmento degli elettrodomestici, poiché è prevista per quest'anno una crescita delle vendite grazie soprattutto alla domanda per la sostituzione degli apparecchi obsoleti.

Monitoriamo tuttavia con attenzione i rivenditori indipendenti di beni durevoli di consumo che hanno un portafoglio di attività diversificato unito a forte indebitamento. Per queste imprese, l'assenza d'investimenti e/o la stretta creditizia potrebbero determinare seri problemi di liquidità.

Nell'ottica di mitigare la pressione sui margini di profitto causata dall'aumento dei costi delle materie prime, alcuni leader di mercato, tra cui Midea e Gree, hanno adottato misure preventive di aumento dei prezzi e prevediamo che questa situazione proseguirà anche nel 2017. Il potenziale impatto negativo causato dall'aumento dei prezzi sarà comunque limitato, poiché i consumatori cinesi non sono particolarmente sensibili a lievi variazioni di prezzo per i prodotti di fascia alta, come ad esempio i grandi elettrodomestici, ma sono particolarmente attenti al confronto delle funzionalità e del valore aggiunto tra le diverse marche.

**Cina: settore dalla vendita al dettaglio di beni durevoli di consumo**

Forza

La vastità della popolazione rende la Cina un mercato interessante

Sostegno del governo per i rivenditori



Debolezza

E' previsto un rallentamento della crescita economica per i prossimi anni

Il mercato cinese è estremamente frammentato, caratterizzato da piccoli rivenditori indipendenti in tutto il paese che riforniscono una popolazione di circa 1 miliardo di persone che acquistano merci quasi a livello di sussistenza

Fonte: Atradius

# Francia

- Crescita in tutti i segmenti nel 2016
- I pagamenti richiedono in media 45 giorni
- I piccoli rivenditori indipendenti sono maggiormente a rischio



## 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'Associazione francese dei produttori di elettrodomestici (GIFAM), le vendite del segmento sono cresciute dell'1,7% lo scorso anno: i piccoli elettrodomestici hanno confermato l'andamento positivo registrando una crescita in valore del 3,2%, mentre le vendite di grandi elettrodomestici hanno registrato un aumento dello 0,8%. La domanda in questo segmento è sostenuta dai prodotti innovativi.

L'Istituto francese di ricerca nel settore dell'arredamento (IPEA) ha evidenziato che il mercato francese dei mobili è tornato a crescere nel 2015 e ha registrato un aumento del 2,3% nel 2016, in linea con la ripresa del settore immobiliare. Tuttavia, le vendite del segmento hanno subito un rallentamento nel secondo semestre del 2016, dopo la solida performance dei primi sei mesi dell'anno.

Secondo l'Istituto di ricerca GfK, le vendite di elettronica di consumo sono cresciute del 2% nel 2016 dopo cinque anni di flessione, grazie soprattutto al passaggio al digitale terrestre in alta definizione (TNT HD) nell'aprile dello scorso anno, mentre i Campionati europei di calcio hanno dato un impulso alle vendite di televisori (+30% in volume nel primo semestre del 2016).

Come in altri paesi, il settore francese della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo è caratterizzato dalla forte concorrenza tra le diverse reti di distribuzione, a cui si aggiunge la crescente quota di mercato dei rivenditori online. I prezzi di vendita sono sotto pressione e ciò spiega il tasso di redditività generalmente basso nel settore.

## Francia: negozi al dettaglio

	2016	2017	2018 (previsione)
Crescita del PIL (%)	1,2	1,1	1,4
Crescita valore aggiunto del settore (%)	0,5	0,6	0,9

Quota del settore sul totale dell'economia nazionale (%)	4,6
Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	0,8
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	0,8
Livello di orientamento all'export	basso
Livello di concorrenza	molto alto

Fonte: IHS, Atradius

Tuttavia, grazie alla crescita delle vendite registrata nel 2016, la redditività delle imprese dovrebbe rimanere stabile. Non è possibile prevedere un'ulteriore crescita delle vendite nel 2017, poiché la fiducia dei consumatori potrebbe essere influenzata dal risultato delle elezioni presidenziali e parlamentari.

Da circa due anni il mercato sta attraversando un processo di concentrazione poiché le imprese cercano di aumentare le loro dimensioni e/o quota di mercato. La crescente concentrazione del mercato è inoltre accompagnata da alleanze commerciali: ad esempio, a settembre 2016 il rivenditore Casino e la catena di arredamento Conforama hanno lanciato una centrale di committenza comune allo scopo di ottimizzare gli acquisti di elettrodomestici. Altri rivenditori espandono il loro sistema di franchising per estendere la presenza geografica, facendo aumentare la pressione sui rivenditori e grossisti indipendenti.

Nel complesso, gli operatori della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo sono fortemente indebitati, a causa della loro necessità di finanziare le esigenze di capitale circolante e gli inventari. Inoltre, i picchi stagionali e gli eventi speciali (ad esempio, il passaggio al TNT HD) richiedono temporaneamente pre-finanziamenti aggiuntivi. I prestiti sono anche necessari per finanziare l'apertura di nuovi punti vendita in modo da estendere la presenza geografica. Le banche non sono, in linea di principio, riluttanti a concedere prestiti al settore, ma la loro disponibilità dipende essenzialmente dall'affidabilità creditizia del singolo rivenditore.

I pagamenti nel settore richiedono in media 45 giorni. Il livello attuale di notifiche di mancato pagamento è piuttosto basso e non ci aspettiamo un aumento significativo di ritardi nei pagamenti nel 2017, anche se la concorrenza resterà forte, soprattutto a discapito dei piccoli rivenditori indipendenti. I casi d'insolvenza nel settore hanno registrato una riduzione nel 2016 e dovrebbero stabilizzarsi nel 2017. Tuttavia, trattandosi di un mercato altamente competitivo e soggetto a oscillazioni, non si può escludere il rischio di fallimenti importanti, come dimostrano i casi del gruppo di arredamento Mobilier Européen nel 2014 e di Euronics/Logitech (elettrodomestici) alla fine del 2015.

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 in quanto molti hanno registrato una riduzione di fatturato e una contrazione dei margini di profitto negli ultimi due anni. Non va dimenticato, tuttavia, che i grandi operatori richiedono un'attenzione costante a causa della maggiore esposizione finanziaria a seguito di acquisizioni e al tasso d'indebitamento più elevato prima dei picchi di vendita stagionali. In linea generale, ci concentriamo sulla resilienza 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.

## Francia: settore dalla vendita al dettaglio di 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

La fiducia dei consumatori è esposta a potenziale incertezza in vista delle elezioni presidenziali del 2017

Fonte: Atradius



## Paesi Bassi

- Difficili prospettive per le imprese nonostante la crescita delle vendite
- Aumenta la concorrenza da parte dei rivenditori esteri
- La diminuzione dei casi d'insolvenza non è destinata a durare nel tempo



### 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

Nel 2016 il settore olandese della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo ha continuato a beneficiare della ripresa economica interna. Secondo l'Ente Statistico Olandese CBS, il fatturato dei negozi che si occupano di vendita al dettaglio di prodotti non alimentari è cresciuto dell'1,9%, mentre il fatturato delle vendite online ha registrato un aumento del 19%. Nel 2017 il segmento della vendita al dettaglio non alimentare dovrebbe continuare a crescere di circa l'1,5-2,0%. A livello di sotto-settori, le vendite di abbigliamento/calzature dovrebbero mantenersi stabili, mentre il volume di vendite offline di dispositivi elettronici dovrebbe registrare una flessione di circa il 2%. I volumi di vendita dei rivenditori di arredamento e di articoli per il fai-da-te dovrebbero registrare una crescita del 3%, grazie alla continua ripresa del settore immobiliare olandese.

Tuttavia, la ripresa economica, l'aumento del livello di fiducia dei consumatori e la continua crescita delle vendite non si traducono in prospettive pienamente positive per gli operatori olandesi

della vendita al dettaglio non alimentare poiché il contesto commerciale resta difficile. Le vendite totali generate nel 2016 erano ancora inferiori di oltre il 10% rispetto ai livelli precedenti la crisi del 2008. Come conseguenza della recente crisi economica, i consumatori olandesi sono molto sensibili al prezzo e si sono abituati a sconti e offerte permanenti che influiscono negativamente sui prezzi di vendita. I consumatori chiedono sempre più una maggiore flessibilità negli orari di apertura dei negozi per poter acquistare quando ne hanno voglia, mentre i cambiamenti demografici, ossia l'invecchiamento crescente della popolazione (nel 2025 la percentuale di abitanti al di sopra dei 65 anni rappresenterà oltre il 20%), stanno diventando un fattore sempre più importante.

Allo stesso tempo, il comportamento di acquisto dei consumatori continua a cambiare a causa della crescente offerta da parte delle catene internazionali (ad esempio, Primark e Zara) e dei progressi tecnologici. Le vendite online stanno crescendo rapidamente

## Paesi Bassi: negozi al dettaglio

	2016	2017	2018 (previsione)
Crescita del PIL (%)	2,1	1,7	1,6
Crescita valore aggiunto del settore (%)	1,9	1,2	0,5

Quota del settore sul totale dell'economia nazionale (%)	3,0
Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	1,2
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	-0,7
Livello di orientamento all'export	basso
Livello di concorrenza	molto alto

Fonte: IHS, Atradius

(la previsione per il 2017 indica un aumento del 17%) a discapito dei negozi tradizionali: i rivenditori esteri online, come ad esempio Alibaba, stanno aumentando la loro quota di mercato a spese delle imprese locali.

La concorrenza è forte in tutti i segmenti e le conseguenti pressioni sui prezzi annullano l'effetto positivo dell'aumento dei volumi di vendita, con la conseguenza che i margini di profitto di molte imprese continuano ad essere sotto pressione. Allo stesso tempo, molti rivenditori sono fortemente indebitati e dipendono dal finanziamento bancario, che continua tuttavia ad essere limitato per molte imprese, in particolare per i rivenditori tradizionali.

Secondo i dati del CBS, nel 2016 i casi di fallimento nel settore hanno registrato una flessione del 15%, portandosi a 952 casi (tra cui 449 grossisti e 425 rivenditori). Tuttavia, ciò significa che il settore ha continuato a registrare il numero più elevato di fallimenti rispetto ad altri comparti. Le insolvenze nel settore della vendita al dettaglio dovrebbero registrare una flessione molto più contenuta nel 2017, probabilmente in linea con le previsioni per l'intero comparto industriale olandese (-3%). Tuttavia, poiché non tutte le imprese sono disposte o capaci di adattarsi a un contesto commerciale sempre più difficile e le condizioni di mercato e il comportamento di acquisto dei consumatori stanno cambiando rapidamente, i casi d'insolvenza in questo settore dovrebbero tornare ad aumentare alla fine di quest'anno e nel 2018, soprattutto per quanto riguarda le imprese più piccole che spesso non hanno sufficiente solidità finanziaria per attuare gli investimenti necessari. Il recente fallimento dello storico rivenditore V&D mostra inoltre che anche le imprese più grandi possono trovarsi in difficoltà per la mancanza di una chiara segmentazione dei prodotti e di una strategia online.

Per gli operatori della vendita al dettaglio non alimentare, l'efficace segmentazione e posizionamento dei prodotti, uniti a canali efficienti di vendita online, nonché l'abilità di adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato sono essenziali per il successo e, in alcuni casi, per la sopravvivenza. Benché le acquisizioni per aumentare dimensioni e potere di mercato rappresentino talvolta un fattore di successo, l'esempio di alcuni rivenditori olandesi recentemente falliti mostra che non si tratta di una formula infallibile in un mercato in continuo cambiamento, soprattutto in assenza di sufficienti risorse finanziarie da investire nei necessari aggiustamenti. La sola esistenza di canali di vendita online non garantisce, di per sé, il successo di un'impresa: abbiamo osservato casi in cui le imprese si sono trovate in difficoltà a causa di errori d'implementazione, ad esempio scarsa presenza sui social network, siti web non aggiornati o non funzionanti correttamente sugli smartphone (l'80% degli olandesi possiede uno smartphone).

Alla luce delle difficoltà attuali e future del settore, il nostro approccio assicurativo è prevalentemente prudente. Tuttavia, grazie alla ripresa degli ultimi anni e l'ulteriore crescita prevista nel 2017, abbiamo per il momento rivisto la nostra valutazione da "Cupo" a "Discreto". In fase di sottoscrizione, prestiamo particolare attenzione al fatturato e ai margini di profitto delle imprese, oltre che alla loro segmentazione/posizionamento dei prodotti e alla capacità di vendere online. In fase di sottoscrizione prendiamo in considerazione anche altri fattori, tra cui l'ubicazione del rivenditore e gli orari di apertura. Un passaggio critico è la verifica della posizione di liquidità dell'impresa (contanti e linee di credito) e la sua capacità di finanziare gli investimenti con fondi propri piuttosto che con prestiti aggiuntivi.

## Paesi Bassi: settore dalla vendita al dettaglio di beni durevoli di consumo



Forza

Miglioramento del livello di fiducia dei consumatori e aumento della spesa delle famiglie nel 2017



Debolezza

Continua la pressione sui margini di profitto

Mercato altamente competitivo

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

Fonte: Atradius

# Regno Unito

- La crescente incertezza economica avrà un impatto sulla spesa al consumo nel 2017
- Il settore si scontra con l'aumento dei costi dei beni importati
- Probabile aumento dei casi d'insolvenza e dei ritardi di pagamento nel 2017



## 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

Nel 2016 il settore britannico della vendita al dettaglio non alimentare ha continuato a crescere sotto la spinta del solido aumento dei consumi privati (+2,8%). La spesa al consumo è stata il motore della crescita economica del Regno Unito negli ultimi due anni, sostenuta dal tasso relativamente elevato dell'occupazione e dai bassi livelli d'inflazione. Secondo l'Ente Statistico britannico ONS, i volumi di vendita del retail non alimentare sono cresciuti del 4,3% a dicembre dello scorso anno e molti rivenditori hanno registrato ottimi risultati durante il periodo natalizio. La cifra spesa per i prodotti non alimentari è cresciuta dell'1,2%, mentre i prezzi medi dei negozi sono aumentati dello 0,9%. Le vendite online, che rappresentano circa il 15% della spesa al dettaglio, hanno continuato a registrare un ottimo andamento (+21,3% rispetto all'anno precedente), il che ha ovviamente conseguenze negative sulle imprese che utilizzano i canali di vendita tradizionali.

Il 2017 dovrebbe essere un anno più difficile per la vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo poiché la debolezza della Sterlina britannica sta aumentando la pressione sui prezzi e l'incertezza relativa ai futuri rapporti tra Regno Unito e UE sta avendo ripercussioni sulla spesa per gli investimenti. Ciò potrebbe indurre le imprese a ridurre le assunzioni e a frenare la crescita degli stipendi (che dovrebbero iniziare a registrare una flessione nei prossimi sei mesi) causando, quindi, una contrazione del reddito disponibile. L'aumento del tasso d'inflazione (la previsione per il 2017 è +2,6%) farà salire il prezzo dei beni di consumo, con un impatto sulla spesa al consumo e sulla crescita del PIL. I consumi privati dovrebbero aumentare soltanto dell'1,6% quest'anno e la crescita delle vendite al dettaglio dovrebbe attestarsi allo 0,6%, dopo l'aumento del 2,5% registrato nel 2016.

**Regno Unito: negozi al dettaglio**

	2016	2017	2018 (previsione)
Crescita del PIL (%)	2,0	1,4	1,2
Crescita valore aggiunto del settore (%)	2,9	1,3	0,6

Quota del settore sul totale dell'economia nazionale (%)	5,6
Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	2,6
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	1,6
Livello di orientamento all'export	molto basso
Livello di concorrenza	molto alto

Fonte: IHS, Atradius

L'aumento dei prezzi delle materie prime causato dalla svalutazione della Sterlina sta già spingendo i rivenditori a riconsiderare le loro fonti di approvvigionamento e il prezzo dei prodotti. Nei prossimi anni, la sfida principale per i rivenditori sarà di ottenere una crescita reale a fronte dell'aumento dei prezzi, poiché i costi delle importazioni sono trasferiti sui consumatori. Lo scorso mese di gennaio, i prezzi nel settore dell'arredamento hanno registrato un aumento del 2,5%, il dato più alto degli ultimi cinque anni. Per questo mercato, che ha registrato un'ottima crescita negli ultimi anni, prevediamo che l'aumento dei prezzi avrà un impatto negativo sulle vendite nei prossimi 12 mesi. Anche le vendite di elettrodomestici dovrebbero subire l'effetto dell'aumento dei prezzi di produzione, benché la misura dell'impatto sia ancora da valutare, a causa delle difficoltà dei rivenditori di mantenere i prezzi competitivi.

Nel 2016 le condizioni meteorologiche eccezionali hanno spinto i negozi su strada a lunghi periodi di sconti per smaltire gli stock, contribuendo così ad aumentare la pressione sui margini di profitto, e prevediamo che questa situazione proseguirà anche nel 2017. Inoltre, il prossimo mese di aprile il salario minimo nazionale sarà aumentato a 7,50 Sterline/ora per le persone di età superiore ai 25 anni. Poiché i negozi tradizionali dipendono fortemente dal personale inquadrato nella parte inferiore della scala salariale, l'aumento del costo del lavoro li spingerà a riconsiderare la base dei costi e il portafoglio dei punti vendita, chiudendo quelli che non coprono i costi o che non sono sufficientemente redditizi da giustificare l'esistenza.

I pagamenti nel settore dei beni durevoli di consumo richiedono in media 60 giorni e pur non aspettandoci un aumento significativo di ritardi nel prossimo futuro, è piuttosto probabile un lieve aumento a causa delle crescenti sfide sul mercato. Poiché il mercato britannico della vendita al dettaglio continua ad essere estremamente competitivo e deve confrontarsi con l'aumento dei costi, il cambiamento delle abitudini di acquisto (ad esempio, la maggiore attenzione al prezzo e la quota crescente di vendite online) e la contrazione della spesa al consumo, prevediamo che i casi d'insolvenza subiranno un lieve aumento in questo clima d'incertezza economica.

Manteniamo un approccio neutro nei confronti del segmento dei beni durevoli di consumo e continuiamo a monitorare regolarmente gli sviluppi nel settore attraverso uno stretto contatto con gli acquirenti, in particolare con le imprese fortemente dipendenti 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.

La stagionalità si conferma un fattore critico nel settore britannico della vendita al dettaglio, in particolare durante il periodo natalizio. Incoraggiamo quindi i nostri clienti a considerare con debito anticipo le esigenze legate ai picchi causati dalla stagionalità in modo da consentirci di soddisfare le loro richieste.

**Regno Unito: settore dalla vendita al dettaglio di beni durevoli di consumo**

Forza

La solida domanda e la fiducia dei consumatori negli ultimi anni hanno contribuito a sostenere il settore

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 causate dalla Brexit e dalla svalutazione della Sterlina

Fonte: Atradius

# Stati Uniti d'America

- Buone prospettive di vendita, ma le restrizioni al commercio potrebbero ostacolare la crescita
- I margini di profitto restano sotto pressione
- I casi d'insolvenza dovrebbero aumentare nel 2017



## 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

Il settore della vendita al dettaglio contribuisce in modo significativo all'economia statunitense, rappresentando circa 2/3 del PIL (con un contributo annuo pari a 2,6 trilioni di Dollari) e occupando circa 16 milioni di persone. Gli acquisti nel periodo natalizio rappresentano quasi il 20% del totale delle vendite annuali del settore della vendita al dettaglio. Durante le festività del 2016 le vendite sono cresciute del 3,4%: le vendite online hanno registrato un incremento del 14% (la percentuale di crescita più alta degli ultimi cinque anni), mentre le vendite dei negozi tradizionali hanno subito una flessione del 7%. Lo scorso anno le vendite totali del settore del retail sono aumentate del 3,3%: anche in questo caso, le vendite online hanno registrato un aumento dell'11,4% continuando a sottrarre quote di mercato ai negozi tradizionali (-5,6%).

Le previsioni per il 2017 per quanto riguarda il settore statunitense dei beni durevoli di consumo si confermano positive, grazie

al solido andamento dei consumi privati sostenuti dal miglioramento del mercato immobiliare, dalla crescita dell'occupazione e dall'aumento dei salari. Se il Governo statunitense sarà abbastanza rapido nell'approvare gli sgravi fiscali, si tratterà di un ulteriore impatto positivo sulla spesa nel 2017. Allo stesso tempo, il rapido aumento dei tassi d'interesse potrebbe frenare la spesa al consumo, mentre le restrizioni al commercio potrebbero determinare l'aumento dei prezzi dei beni importati, riducendo così il potere di acquisto dei consumatori.

Il mercato statunitense dell'arredamento è in continua crescita dal 2009 e le vendite di mobili dovrebbero registrare un ulteriore aumento anche quest'anno parallelamente all'aumento delle vendite di case e grazie alla maggiore propensione da parte dei consumatori verso la spesa per gli elementi d'arredo. Anche se le vendite online continuano a crescere rapidamente in questo segmento, molti consumatori preferiscono fare ricerche online e

## Stati Uniti: negozi al dettaglio

	2016	2017	2018 (previsione)
Crescita del PIL (%)	1,6	2,3	2,4
Crescita valore aggiunto del settore (%)	2,5	2,8	3,0

Quota del settore sul totale dell'economia nazionale (%)	4,7
Crescita media del settore negli ultimi 3 anni (%)	2,7
Crescita media del settore negli ultimi 5 anni (%)	2,0
Livello di orientamento all'export	basso
Livello di concorrenza	molto alto

Fonte: IHS, Atradius

poi acquistare direttamente in negozio. I prodotti innovativi che consentono la connessione con gli smartphone o che combinano tecnologia e design sono sempre più richiesti. Il segmento degli elettrodomestici ha continuato a registrare una buona crescita in volume nel 2016, con un andamento che dovrebbe proseguire anche quest'anno. In questo segmento, i grandi elettrodomestici continuano a beneficiare di una performance migliore rispetto ai piccoli elettrodomestici.

Va detto, tuttavia, che i rivenditori statunitensi di beni durevoli di consumo continueranno a confrontarsi con un contesto altamente competitivo e con margini di profitto sotto pressione a causa dei cambiamenti nelle preferenze dei consumatori, tra cui la crescita continua delle vendite online. L'e-commerce resterà il canale di vendita a più rapida crescita e continuerà a trasformare il settore della vendita al dettaglio, portando la sua quota di mercato al 20% nei prossimi sette anni. I segmenti dell'elettronica e dei giocattoli, in particolare, sono caratterizzati dalla forte concorrenza tra i rivenditori tradizionali e quelli online. I rivenditori specializzati che operano a livello globale potrebbero subire l'effetto della continua rivalutazione del Dollaro statunitense nei confronti della Sterlina britannica e dell'Euro. La forza del Dollaro potrebbe avere un impatto negativo anche sui flagship stores nelle principali destinazioni turistiche, tra cui New York, frenando gli acquisti da parte dei visitatori.

Di fronte al cambiamento delle abitudini dei consumatori e al diverso approccio nei confronti della spesa discrezionale, i rivenditori hanno risposto adottando modelli omnicanale per uniformare la loro offerta al cliente sia sul canale tradizionale che su quello online. Anche se i consumatori non abbandoneranno mai completamente i negozi, dai rivenditori ci si aspetta anche l'offerta di convenienti alternative online.

Il 2016 ha assistito alla chiusura di molti negozi e a un numero significativo di fallimenti, a testimonianza del cambiamento delle abitudini dei consumatori e della concorrenza crescente dell'e-commerce. Il numero di dichiarazioni di fallimento a carico di rivenditori statunitensi con passività pari ad almeno 250 milioni di Dollari è praticamente raddoppiato lo scorso anno e l'eccessiva disponibilità di spazi commerciali, unita alla forte concorrenza, potrebbe determinare ulteriori casi di fallimento e chiusure di punti vendita nel 2017. I pagamenti richiedono in media 90 giorni e quest'anno prevediamo un aumento dei ritardi nei pagamenti.

Il nostro approccio nei confronti del settore dei beni durevoli di consumo si conferma piuttosto prudente in quanto, nonostante il buon andamento delle vendite, questo comparto continua ad essere caratterizzato da concorrenza crescente e continue pressioni sui prezzi e margini di profitto. Continuiamo quindi a monitorare con attenzione le imprese di questo settore e il loro livello di liquidità. Adottiamo un approccio più favorevole nei confronti di alcuni sotto-settori specifici: mentre il buon andamento delle vendite di case dovrebbe sostenere la domanda del settore dell'arredamento, siamo particolarmente prudenti nei confronti di altri segmenti, come quello dell'elettronica e dei giocattoli.

## Stati Uniti: settore dalla vendita al dettaglio di beni durevoli di consumo



Forza

La politica monetaria accomodante dovrebbe sostenere il credito e la spesa al consumo

La ripresa del mercato immobiliare e la riduzione del tasso di disoccupazione favoriranno 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

Il rapido aumento dei tassi d'interesse e le barriere commerciali potrebbero ostacolare la crescita del settore

Cambiamento delle abitudini dei consumatori rispetto al periodo precedente la crisi del credito

Fonte: Atradius



# Uno sguardo all'andamento dei mercati

## Germania

- L'aumento dei prezzi al consumo potrebbe frenare la spesa
- I piccoli rivenditori tradizionali continuano ad essere in crisi
- I termini di pagamento si attestano generalmente tra i 30 e i 60 giorni



Secondo l'Ente Statistico tedesco, nel 2016 il fatturato della vendita al dettaglio non alimentare è cresciuto dell'1,6% rispetto all'anno precedente e la crescita dovrebbe proseguire anche nel 2017. Il settore tedesco dei beni durevoli di consumo beneficia della solida performance economica del paese e quest'anno i consumi privati dovrebbero crescere dell'1,6%, dopo l'aumento dell'1,8% registrato nel 2016. 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 del 2,1% nel 2017, dopo la crescita dello 0,5% nel 2016 e dello 0,2% nel 2015) potrebbe in qualche modo frenare la spesa.

Secondo l'Associazione tedesca delle industrie di arredamento (BVDM), nel 2016 il fatturato del segmento ha registrato una crescita di oltre il 2,5% (33,4 miliardi di Euro), mentre quest'anno le vendite si porteranno ad oltre 34 miliardi di Euro. Secondo l'Associazione tedesca dei produttori di elettronica (ZVEI), nel primo semestre del 2016 le vendite dei produttori sono cresciute di circa il 5% per quanto riguarda i grandi elettrodomestici e del 3% nel caso dei piccoli elettrodomestici.

Il processo di concentrazione è ancora in atto in tutti i segmenti del settore tedesco della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo e le grandi catene al dettaglio generano la maggior parte delle vendite. Le piccole e medie imprese continuano quindi a doversi confrontare con la rapida crescita dei leader di mercato. Allo stesso tempo, aumenta la pressione da parte dei rivenditori online (le cui vendite hanno continuato a crescere, in media, di oltre il 10% lo scorso anno). È quindi prevedibile che i piccoli rivenditori tradizionali continueranno ad essere in difficoltà, soprattutto quelli appartenenti a quei sotto-settori sempre più dominati dall'e-commerce (ad esempio, elettronica di consumo, elettrodomestici, arredamento, articoli per il tempo libero, abbigliamento), e ancor di più nei segmenti in cui l'andamento delle vendite è legato alle condizioni meteorologiche (abbigliamento, articoli per il tempo libero). Per i piccoli rivenditori, il modo migliore per sopravvivere in un mercato altamente competitivo è quello di unirsi in grandi cooperative di acquisto e di competere con l'e-commerce offrendo un servizio eccellente, ad esempio consulenza, procedure semplici per il reso dei prodotti ecc.

In linea generale, i termini di pagamento nel settore della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo continuano ad oscillare 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 nel settore tedesco dei beni durevoli di consumo si è finora mantenuto buono e stabile e alla luce delle prospettive generalmente positive per tutti i sotto-settori non prevediamo grandi variazioni. Il tasso d'insolvenza del settore si mantiene basso e non ci aspettiamo un aumento nel 2017.

Continuiamo a considerare il settore della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo come un settore a rischio medio. Nonostante la crescita continua delle vendite, monitoriamo con maggiore attenzione i piccoli operatori, che sono generalmente più a rischio a causa del potere di mercato delle imprese più grandi. Adottiamo particolare prudenza anche nei confronti dei segmenti che sono maggiormente influenzati dalle condizioni meteorologiche, come l'abbigliamento e gli articoli per il tempo libero.

Allo stesso tempo, monitoriamo con attenzione l'effetto sugli operatori tradizionali della crescente concorrenza da parte dei rivenditori online. La trasparenza in materia di prezzi, resa possibile dal proliferare dei rivenditori online, contribuisce a mantenere 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 di pagamento 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.

## Polonia

- **Gli incentivi statali contribuiscono a sostenere le vendite**
- **L'aumento dei controlli fiscali rappresenta un problema per i rivenditori**
- **I margini di profitto delle imprese si sono mantenuti stabili nel 2016**



Secondo l'Ente Statistico polacco, le vendite al dettaglio sono cresciute del 5,7% nel 2016; l'aumento è stato di oltre il 9% per quanto riguarda arredamento ed elettrodomestici. Questo andamento è stato principalmente dovuto al programma di assegni familiari varato dal Governo nel corso del 2016 un assegno mensile di 500 Zloty (circa 115 Euro) a figlio, dal secondo in poi, fino all'età di 18 anni. Le prospettive per l'economia nel 2017 sono positive (il PIL e i consumi delle famiglie dovrebbero aumentare di oltre il 3%) e anche il settore dei beni durevoli di consumo dovrebbe continuare a beneficiare di una solida crescita.

Tuttavia, poiché l'aumento della spesa pubblica per iniziative quali il programma di assegni familiari ha pesato sulle finanze dello Stato, il Governo ha intensificato i controlli fiscali e adottato norme più rigide per contenere l'evasione. Ciò significa che, nonostante le buone prospettive di vendita, i rivenditori si scontrano con un clima d'incertezza legato a questioni fiscali. Gli accertamenti riguardano soprattutto le imprese che operano nel settore dell'IT e dell'elettronica di consumo e nel 2016 uno dei principali distributori di apparecchiature informatiche è stato posto in ristrutturazione controllata proprio a causa di questioni fiscali.

L'introduzione di aliquote progressive sulle vendite al dettaglio in base al fatturato, introdotta a settembre dello scorso anno, è stata sospesa a dicembre 2016 fino a gennaio 2018, a seguito della richiesta da parte della Commissione UE di sospenderne l'applicazione per presunta violazione delle norme comunitarie relative agli aiuti di Stato e concorrenza sleale. Le imprese del settore della vendita al dettaglio avrebbero dovuto pagare una tassa in base al loro fatturato, dando così agli operatori con un basso fatturato un vantaggio economico rispetto ai loro concorrenti medio-grandi.

I margini di profitto dei rivenditori di beni durevoli di consumo si sono mantenuti stabili nel 2016 grazie al solido andamento delle vendite. La struttura del mercato non ha subito variazioni significative, in particolare fallimenti, fusioni o aggregazioni di particolare entità.

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). Il numero di ritardi di pagamento e insolvenze è basso in questo settore e non ci aspettiamo variazioni significative nel 2017. Nonostante un'ulteriore tassa sulle banche introdotta lo scorso anno, al momento non si registra un aumento dei costi dei prestiti per le imprese.

Alla luce del solido andamento delle vendite e tenendo conto, tuttavia, delle difficoltà evidenziate, quali l'intensificazione dei controlli fiscali, il nostro approccio assicurativo nei confronti del settore della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo si mantiene neutro. Per quanto riguarda il settore dell'arredamento, adottiamo un approccio più rilassato in quanto le imprese di questo comparto sono meno esposte a problematiche relative al pagamento dell'IVA.



# Le performance dei mercati in un batter d'occhio

## Ungheria



- Il settore ungherese della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo ha registrato una crescita superiore alla media UE negli ultimi 3 anni. Nel 2016 le vendite al dettaglio di prodotti non alimentari sono cresciute del 6,8%, grazie al solido aumento dei consumi privati (+4%) sostenuti dal basso tasso d'inflazione e dalla crescita dell'occupazione.
- Il settore della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo dovrebbe confermare l'andamento positivo anche quest'anno, anche se ad un ritmo più contenuto a causa di un lieve rallentamento previsto per la crescita dei consumi privati.
- Il mercato dei beni durevoli di consumo è caratterizzato da forte concorrenza sui prezzi, provocata anche dall'incremento delle vendite online che lo scorso anno hanno registrato un aumento del 24%. Le transazioni online hanno rappresentato il 3,9% delle vendite totali al dettaglio nel 2016, con un aumento del 3% rispetto al 2015. Poiché la maggiore concorrenza in materia di prezzi è più che compensata dall'aumento della domanda, i margini di profitto delle imprese continuano a registrare un miglioramento.
- I rivenditori hanno cercato di mantenere le giacenze a un livello accettabile, ma alcuni operatori non sono sufficientemente capitalizzati e necessitano di finanziamento aggiuntivo da parte delle banche o dei fornitori. Le banche sono generalmente inclini a concedere prestiti al settore.
- I pagamenti nel settore ungherese dei beni durevoli di consumo richiedono in media 60 giorni. I casi di ritardo nei pagamenti dovrebbero mantenersi stabili, anche se l'attuale situazione del settore dell'arredamento desta preoccupazione poiché il 3% delle fatture è pagato con un ritardo di oltre 90 giorni. Il numero di casi d'insolvenza nel settore dei beni durevoli di consumo è in linea con altri comparti industriali ungheresi e non ci aspettiamo variazioni nel 2017.
- Come nel 2016, il nostro approccio assicurativo si mantiene generalmente positivo nei confronti del segmento degli elettrodomestici e neutro per quanto riguarda arredamento e tessuti. In linea generale, verifichiamo la stabilità dei proprietari/struttura di gestione e l'andamento dei dati di vendita e di redditività.
- L'evasione/frode fiscale rappresenta un problema in questo settore in quanto l'aliquota IVA del 27% dell'Ungheria è una delle più alte a livello mondiale. Prestiamo quindi particolare attenzione in caso di eventi insoliti per quanto riguarda gli acquirenti (ad esempio, variazione improvvisa della denominazione, della proprietà o della struttura di gestione, dividendi elevati, forte crescita improvvisa del fatturato o della redditività ecc..).

## India



- Le vendite di beni durevoli di consumo hanno mostrato una solida crescita nei primi dieci mesi del 2016. Circa due terzi dei ricavi del settore indiano della vendita al dettaglio è generato dalla popolazione urbana, sotto la spinta dell'aumento del reddito disponibile, della facilità di accesso al finanziamento e della crescente popolarità delle piattaforme di e-commerce.
- Tuttavia, la decisione del Governo, lo scorso mese di novembre, di abolire il contante (ritirando le banconote da 500 e 1.000 rupie) ha avuto un impatto significativo sulle vendite poiché la percentuale di transazioni in contanti nel settore della vendita al dettaglio è storicamente elevata. A livello regionale, i rivenditori più piccoli hanno subito l'impatto maggiore rispetto agli operatori più grandi.
- A partire dallo scorso mese di gennaio, le vendite al dettaglio di beni durevoli di consumo hanno registrato una ripresa, soprattutto nelle aree urbane dove i consumatori si stanno rapidamente adattando all'utilizzo di canali di pagamento alternativi. Nell'anno fiscale 2016/2017 le vendite dovrebbero aumentare del 10-15%.
- Quest'anno i rivenditori beneficeranno della prevista introduzione di un'imposta nazionale sui beni e servizi che contribuirà a ridurre il carico fiscale e i costi logistici e di transazione. Gli investimenti del Governo a favore dell'elettrificazione delle zone rurali sosterrà la futura domanda di beni durevoli di consumo. Tuttavia va detto che la liberalizzazione del mercato in alcuni segmenti dei beni durevoli ha già attirato un gran numero di operatori esteri e ciò farà aumentare la concorrenza in termini di efficienza e prezzi.
- I termini di pagamento si attestano, in media, a 60-90 giorni. Nel complesso, il comportamento in materia di pagamenti del settore è nella media rispetto ad altri comparti, con una maggiore incidenza di casi di ritardo per quanto riguarda il segmento dei piccoli distributori. Il numero di ritardi di pagamento e d'insolvenze dovrebbe stabilizzarsi nel 2017.
- Il nostro approccio assicurativo è generalmente aperto nei confronti delle grandi catene di vendita al dettaglio finanziariamente stabili. Adottiamo invece maggiore prudenza nei confronti dei rivenditori medio-piccoli, che mostrano spesso margini di profitto bassi e subiscono l'impatto della forte concorrenza e delle oscillazioni dei prezzi.

## Indonesia



- Il settore indonesiano della vendita al dettaglio si conferma uno dei più promettenti dell'Asia alla luce della popolazione elevata e della continua espansione del ceto medio, che ha un maggiore potere d'acquisto e abitudini di spesa sempre più improntate alla modernità. Con un aumento di oltre il 5%, nel 2016 i consumi privati sono stati il motore principale della crescita economica.
- Tuttavia, le prospettive per quanto riguarda i consumi privati nel 2017 sono in qualche modo attenuate dalla performance negativa dei settori agricolo e minerario. Anche l'inflazione dovrebbe crescere di oltre il 5% quest'anno a causa dell'aumento dei prezzi di prodotti alimentari, dell'elettricità e delle tasse d'immatricolazione dei veicoli. Ciò avrà un effetto sulla spesa discrezionale per i beni durevoli di consumo.
- Tuttavia i ricavi delle imprese del settore della vendita al dettaglio dovrebbero tornare a crescere nel 2017 grazie alle buone prospettive economiche e all'abbassamento dei tassi d'interesse. La crescita nel settore della vendita al dettaglio si concentrerà soprattutto nei segmenti della grande distribuzione alimentare e dei punti vendita di nuova generazione.
- Molti rivenditori hanno previsto spese in conto capitale nel 2017 per finanziare l'apertura di nuovi locali, soprattutto nelle città e regioni al di fuori del territorio di Giava. Questi piani di crescita fanno affidamento sugli impegni assunti per quest'anno dal Governo a favore dello sviluppo infrastrutturale e logistico delle regioni più remote.
- Le previsioni a lungo 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 promossi dall'attuale amministrazione. In particolare, per quanto riguarda il settore della vendita al dettaglio, il Governo ha permesso una quota azionaria di proprietà straniera fino al 67% per i negozi con superficie commerciale fino a 2.000 metri quadri, purché ubicati in un centro commerciale.
- I pagamenti richiedono in media 30-60 giorni. Il numero di ritardi di pagamento è piuttosto basso e non ci aspettiamo un aumento delle richieste di risarcimento nei prossimi mesi.
- Il nostro approccio assicurativo nei confronti di questo settore è generalmente positivo, anche se 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.

## Italia



- La crescita dei consumi privati in Italia dovrebbe rallentare allo 0,5% nel 2017, dopo l'aumento dell'1,4% dello scorso anno. Tuttavia, la domanda interna di beni durevoli di consumo dovrebbe mantenersi stabile poiché le vendite al dettaglio dovrebbero crescere dell'1,9% e l'inflazione dovrebbe aumentare soltanto dell'1,7%. I margini di profitto dei rivenditori dovrebbero, pertanto, mantenersi stabili.
- A causa della sua dipendenza dal settore immobiliare, il sotto-settore dell'arredamento ha registrato un declino costante fino alla ripresa iniziata nel 2014; nel 2016 la domanda di mobili è cresciuta del 2,2% e sarà ulteriormente sostenuta quest'anno dai nuovi incentivi statali a supporto dei consumi delle famiglie. Le vendite di elettrodomestici hanno registrato una crescita del 2,9% nel 2016 anche grazie agli incentivi statali che sono stati parzialmente confermati per il 2017.
- Il settore della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo continua ad essere molto competitivo e con un livello di frammentazione medio-alto anche dopo le aggregazioni che hanno coinvolto alcuni dei principali operatori. 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 concentrazione proseguirà fino a raggiungere un nuovo equilibrio di mercato, considerato che le dimensioni medie dei rivenditori italiani continuano ad essere inferiori rispetto a quelle dei concorrenti europei.
- I termini di pagamento oscillano, in media, tra i 60 e i 90 giorni. I casi di ritardi nei pagamenti e le insolvenze si sono mantenuti stabili nel 2016 e non ci aspettiamo variazioni significative quest'anno.
- Il nostro approccio assicurativo nei confronti del settore dei beni durevoli di consumo si mantiene generalmente aperto, pur adottando maggiore prudenza nei confronti degli operatori più deboli nella catena di distribuzione, che spesso dispongono di limitate capacità di sopravvivenza a lungo termine in un contesto altamente competitivo.

## Spagna



- Nel 2016 le vendite spagnole di beni durevoli di consumo hanno continuato a crescere grazie al buon andamento del PIL e dei consumi privati, all'aumento del livello di fiducia dei consumatori, al basso tasso d'inflazione e alla maggiore disponibilità di credito al consumo. Le vendite del settore spagnolo del retail sono cresciute del 2,6% rispetto all'anno precedente. Il buon andamento delle vendite di beni durevoli di consumo dovrebbe proseguire anche quest'anno, pur se ad un ritmo più contenuto a causa del rallentamento della crescita dei consumi privati e del settore della vendita al dettaglio (rispettivamente, 2,2% e 1,1%).
- La ripresa del mercato immobiliare ha avuto un effetto positivo sulle vendite del settore dell'arredamento. Nonostante il rallentamento registrato nel secondo semestre del 2016, la crescita di fatturato si è mantenuta a livelli positivi. Alla luce delle buone prospettive relative all'attività edilizia, le vendite di mobili dovrebbero continuare a crescere nel 2017.
- Per quanto riguarda il segmento dei grandi elettrodomestici, le vendite sono aumentate del 3,8% in valore nel 2016. Un rallentamento delle vendite nel corso del secondo semestre del 2016 ha determinato una riduzione dei prezzi. Quest'anno il fatturato dovrebbe tornare a crescere, anche se ad un livello inferiore rispetto al 2016.
- I margini di profitto nel settore della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo si sono mantenuti generalmente stabili lo scorso anno, dopo l'aumento registrato nel 2015. In media, i termini di pagamento nel settore oscillano tra 60 e 90 giorni, ma possono arrivare anche ad oltre 120 giorni a seconda del potere di mercato dei singoli rivenditori. Il comportamento in materia di pagamenti del settore è stato relativamente positivo nel 2016 e, alla luce delle prospettive positive, non ci aspettiamo particolari variazioni. Il tasso d'insolvenza è stabile e non prevediamo un aumento significativo dei casi di fallimento.
- In base alle previsioni di ulteriore crescita per quest'anno, il nostro approccio assicurativo si conferma positivo o neutro nei confronti di tutti i sotto-settori. Va ricordato, tuttavia, che la concorrenza nel settore è forte, il rallentamento delle vendite a partire dal secondo semestre del 2016 richiede attenzione e l'industria continua ad essere fortemente dipendente dal credito al consumo. L'attuale ripresa economica della Spagna non è ancora al riparo da eventuali battute d'arresto in un contesto globale maggiormente soggetto ad oscillazioni.

## Svezia



- Negli ultimi due anni il settore svedese della vendita al dettaglio è cresciuto più rapidamente rispetto al PIL e quest'anno dovrebbe registrare un aumento del 3,5% grazie al solido andamento dei consumi privati e all'aumento della popolazione.
- Il settore della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo ha beneficiato dei bassi tassi d'interesse, della crescente attenzione verso le nuove tendenze di arredamento e dell'aumento dei prezzi degli immobili. Tuttavia, il rischio di un'eventuale contrazione del mercato immobiliare potrebbe frenare le prospettive di crescita dei settori dell'arredamento e degli elettrodomestici nel 2017.
- Quest'anno i margini di profitto dei rivenditori dovrebbero mantenersi stabili o in lieve contrazione. Mentre la guerra dei prezzi nel settore dell'elettronica di consumo sembra essersi attenuata, il segmento degli articoli sportivi mostra i primi segnali di aumento della concorrenza, presente anche nei settori dell'arredamento e del tessile. Le oscillazioni della valuta hanno condizionato le scelte degli importatori ed esportatori del settore dei beni durevoli di consumo.
- I pagamenti nel settore svedese dei beni durevoli di consumo richiedono in media 45 giorni. Non ci aspettiamo un aumento dei casi di mancato pagamento, mentre il numero d'insolvenze dovrebbe tornare a ridursi dopo la crescita del 4% registrata nel 2016.
- Le imprese di nuova costituzione, in particolare, sono maggiormente a rischio in questo mercato altamente competitivo. I rivenditori online beneficiano generalmente di prospettive migliori grazie alle opportunità di crescita offerte da segmenti a bassa penetrazione. Gli svedesi scelgono sempre più spesso di acquistare online e questo segmento dovrebbe continuare a crescere anche nei prossimi anni. L'effetto della diffusione dell'e-commerce e dello spostamento dei punti-vendita nei grandi centri commerciali fuori città continuerà a trasformare il settore svedese della vendita al dettaglio dei beni durevoli di consumo.
- Come nel 2016, il nostro approccio assicurativo si mantiene generalmente positivo nei confronti del segmento degli elettrodomestici e neutro per quanto riguarda arredamento e tessili.

# Andamento dei settori industriali per paese

Aprile 2017

SOMMARIO

ANALISI DETTAGLIATE

UNO SGUARDO ALL'ANDAMENTO DEI MERCATI

LE PERFORMANCE DEI MERCATI IN UN BATTER D'OCCHIO

PANORAMICA GRAFICA

PERFORMANCE SETTORIALI

	Agricoltura	Automotive / Trasporti	Chimica / Farmaceutica	Costruzioni	Beni durevoli di consumo	Elettronica / ICT	Servizi Finanziari
Austria							
Belgio							
Danimarca							
Francia							
Germania							
Irlanda							
Italia							
Paesi Bassi							
Polonia							
Portogallo							
Regno Unito							
Rep. Ceca							
Russia							
Slovacchia							
Spagna							
Svezia							
Svizzera							
Turchia							
Ungheria							
Brasile							
Canada							
Messico							
USA							
Australia							
Cina							
Emirati Arabi Uniti							
Giappone							
Hong Kong	N/A						
India							
Indonesia							
Nuova Zelanda							
Singapore							
Taiwan	N/A						
Thailandia							

Alimentare	Macchine	Metalli	Carta	Servizi	Acciaio	Tessile

Eccellente

Buono

Discreto

Cupo

Pessimo



# Performance settoriali

## Cambiamenti da febbraio 2017

### Europa

#### Belgio

##### Acciaio



In salita da Discreto a Buono

Le richieste di risarcimento sono diminuite nel quarto trimestre del 2016, e il settore sta beneficiando di un aumento delle vendite e di prezzi più elevati.

#### Repubblica Ceca

##### Acciaio



In salita da Cupo a Discreto

Le richieste di risarcimento non sono aumentate come previsto in un primo momento, la domanda è solida, la gestione delle scorte è soddisfacente e margini di profitto sono migliorati dopo la ripresa dei prezzi delle vendite.

#### Germania

##### Prodotti chimici/Farmaceutici



In salita da Buono a Eccellente

La maggior parte delle aziende registrano un andamento delle vendite molto positivo ed ampi margini di profitto, mentre i casi d'insolvenza del settore sono molto bassi.

#### Paesi Bassi

##### Beni durevoli di consumo



In salita da Cupo a Discreto

Vedi articolo a pagina 9.

##### Beni alimentari



In salita da Buono a Eccellente

##### Metalli



In salita da Cupo a Discreto

##### Acciaio



In salita da Cupo a Discreto

Tutti i settori hanno beneficiato della ripresa economica e del miglioramento del contesto imprenditoriale registrato nel 2016, anche le prospettive future restano favorevoli. Il livello dei casi d'insolvenza è diminuito ritornando nuovamente al livello pre-crisi.

#### Polonia

##### Beni durevoli di consumo



In salita da Cupo a Discreto

Vedi articolo a pagina 16.

#### Slovacchia

##### Acciaio



In salita da Cupo a Discreto

Le richieste di risarcimento non sono aumentate come previsto in un primo momento, la domanda è solida, la gestione delle scorte è soddisfacente e margini di profitto sono migliorati dopo la ripresa dei prezzi delle vendite.

## Asia/Oceania

### Giappone

#### Servizi



In salita da Discreto a Buono

In Giappone, il settore dei servizi relativi alle risorse umane è caratterizzato dalla carenza di manodopera, con una grande richiesta di personale nel segmento della pubblicità online. L'aumento del numero di turisti in arrivo ha un impatto positivo sui segmenti legati ai viaggi.

Nel caso in cui troviate il Market Monitor uno strumento utile, potete visitare il nostro sito web [www.atradius.it](http://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**  
Via R. Bracco 6  
20159 Milano  
Tel. +39 02 63241601

[www.atradius.it](http://www.atradius.it)