



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



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.

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.

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
Via R. Bracco 6
20159 Milano
Tel. +39 02 63241601

www.atradius.it