



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.

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.

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