

Purchasing Managers' Index[®]
INFORMAZIONI SENSIBILI AL MERCATO
EMBARGO: 10:10 (ora italiana) / 09:10 (UTC), 5 gennaio 2017

IHS Markit PMI[®] sulle Vendite al Dettaglio in Italia

Le vendite di fine anno vacillano

Punti salienti:

- Calo delle vendite al dettaglio mensili ed annuali
- Forte insuccesso dei piani di vendita
- Record dei livelli di acquisto e giacenze in crescita

PMI[®] IHS Markit sulle Vendite al Dettaglio in Italia



Dati raccolti tra il 5 e 19 dicembre

Nonostante gli sconti a scopo promozionale, il settore delle vendite al dettaglio in Italia ha registrato un fine anno deludente, con un calo delle vendite sia mensili che annuali. Tale contrazione ha causato un ulteriore restringimento dei margini, e allo stesso tempo le previsioni per gennaio sono anch'esse risultate moderate.

Ciononostante, i dettaglianti hanno fortemente aumentato la loro attività di acquisto, generando un'altra forte espansione dei livelli di magazzino. Anche i livelli occupazionali a dicembre hanno indicato un incremento, seppure leggero.

Con 49,5, l'Indice IHS Markit PMI delle Vendite al Dettaglio, che registra i cambiamenti su base

mensile delle vendite comparabili, ha indicato a dicembre un valore in rialzo rispetto a 49,2 dell'indagine precedente. Sono due i mesi consecutivi in cui il settore indica un calo marginale.

Le vendite sono state inferiori rispetto ad un anno fa. Il ritmo di contrazione è stato più netto e vicino al record negativo in quattro mesi dello scorso novembre.

Le aziende monitorate hanno generalmente indicato un basso volume di presenze e che il potere d'acquisto di fine anno dei consumatori è stato messo a dura prova.

Alcuni dettaglianti hanno aggiunto che, nonostante la considerevole attività promozionale e gli sconti, le speranze di ripresa non si sono materializzate.

Dal momento che è stata menzionata anche la forte concorrenza del mercato, gli sconti attuati a dicembre hanno messo sotto pressione i margini dei dettaglianti italiani. Gli ultimi dati hanno mostrato un forte e accelerato peggioramento dei margini lordi durante il mese di dicembre.

I risultati delle vendite di dicembre sono stati molto inferiori alle previsioni. Quasi un terzo delle aziende monitorate ha registrato una contrazione rispetto ai target prefissati, e buona parte dei dettaglianti ha anticipato che anche le vendite comparabili di gennaio saranno inferiori rispetto a quelle previste. Il campione d'indagine ha collegato tale pessimismo alle preoccupazioni per il recente andamento negativo della domanda, e al timore che all'inizio del 2018 i consumatori continueranno ad essere cauti negli acquisti.

Nonostante il pessimismo sulle vendite di gennaio, i dettaglianti italiani hanno continuato ad aumentare i livelli di acquisto di merce all'ingrosso. I dati di dicembre hanno mostrato che la crescita è stata la

migliore rispetto ai dati storici e che salgono a tre i mesi consecutivi in cui si rileva un incremento.

La forte crescita dell'attività di acquisto ha comportato un ulteriore accumulo delle giacenze durante il mese. Il tasso di crescita è stato di nuovo elevato, rallentando solo di poco rispetto al record di novembre.

Nel frattempo, i prezzi d'acquisto hanno continuato ad aumentare alla fine del 2017 ma al tasso più lento in quattro mesi visto che alcuni dettaglianti hanno menzionato sconti e offerte promozionali da parte dei fornitori.

Infine, in quest'ultimo mese il settore delle vendite al dettaglio ha registrato un altro aumento dei livelli occupazionali, estendendo l'attuale sequenza di crescita a 16 mesi. Tuttavia, il tasso di incremento è stato solo marginale.

Commento:

Paul Smith, Director presso la IHS Markit, e autore del report PMI® sulle Vendite al Dettaglio in Italia, ha dichiarato:

“Dicembre si è dimostrato essere un mese deludente per il settore delle vendite al dettaglio italiano, con le vendite comparabili che hanno continuato a diminuire. Minore affluenza e limitato potere d'acquisto dei consumatori sono stati entrambi considerati elementi che hanno pesato sulle vendite. La preoccupazione è che tali fattori potrebbero sabotare le vendite del prossimo gennaio visto che il pessimismo del settore ha indicato il valore più alto dall'estate del 2016.

“Ci si aspetta inoltre che i margini subiranno costanti pressioni. Le deludenti vendite di dicembre e la forte attività di acquisto hanno infatti alimentato la crescita dei livelli di magazzino nel settore e probabilmente incoraggeranno ulteriori sconti visto che nei prossimi mesi i dettaglianti cercheranno di liberarsi delle giacenze.”

-Fine-

Per ulteriori informazioni contattare:

IHS Markit

Pau Smith, Director
Telephone +44-1491-461-038
Email paul.smith@ihsmarkit.com

Michaela Bernardini, Senior Panel Manager
Telephone +44-1491-461-031
Email michaela.bernardini@ihsmarkit.com

Joanna Vickers, Corporate Communications
Telephone +44-207-260-2234
Email joanna.vickers@ihsmarkit.com

Note per gli Editori:

L'acronimo "PMI" sta per *Purchasing Manager's Index*, un tipo di indagine nata originariamente per tracciare le condizioni degli affari nel settore manifatturiero. La IHS Markit ora adotta il termine "PMI" per descrivere la metodologia utilizzata per le indagini svolte anche nel settore dei servizi, nel settore edilizio e nel settore delle vendite al dettaglio.

Per il PMI del settore delle vendite al dettaglio in Italia, la IHS Markit ha messo insieme un gruppo di aziende dettaglianti campione, tra esse ci sono sia grosse catene di negozi che dettaglianti più piccoli, in modo da assicurare una rappresentazione bilanciata della struttura reale del settore delle vendite al dettaglio nel paese. Allo stesso modo la composizione del gruppo di aziende in termini geografici e di classificazione del dettagliante (ovvero il tipo di prodotti venduti) viene monitorata in modo da assicurare una rappresentazione accurata.

La IHS Markit si accerta che la struttura nel tempo rimanga corretta e che il livello di risposte rimanga sufficientemente alto da generare dati economici affidabili.

La raccolta dei dati avviene nella seconda metà di ogni mese per mezzo del completamento di questionari da parte delle aziende campione.

Le percentuali fornite dalle aziende che riportano un miglioramento, peggioramento o una situazione stabile per ciascuna variabile del sondaggio sono convertite in un'unica cifra per variabile che è l'indice di diffusione". Questi indici variano da 0 a 100, con letture di 50.0 che indicano l'assenza di cambiamenti rispetto al mese precedente. Letture al di sopra di 50.0 indicano aumenti rispetto al mese precedente e letture al di sotto di 50.0 indicano diminuzione. Maggiore è la divergenza da 50.0, maggiore sarà il cambiamento segnalato.

La metodologia include la valutazione automatica di ogni risposta al sondaggio in modo da assicurare che l'effetto di ciascuna risposta sul numero finale sia proporzionale alla dimensione dell'azienda che ha fornito le risposte.

Dove necessario gli indici sono stati destagionalizzati per tenere in considerazione le variazioni stagionali annue previste per quel periodo dell'anno.

L'uso della metodologia dell'indice di diffusione significa che i risultati del *PMI* del settore delle vendite al dettaglio sono direttamente paragonabili ai *PMI* di altri settori come il manifatturiero, quello dei servizi o l'edilizio.

La IHS Markit non effettua correzioni ai dati dopo la pubblicazione, ma i fattori stagionali, dove applicabile, possono essere modificati di tanto in tanto andando quindi a cambiare l'intera serie di dati destagionalizzati. I dati storici che riguardano i principali valori (grezzi), la prima pubblicazione di dati destagionalizzati, e i successivi dati corretti sono disponibili per gli abbonati IHS Markit. Per informazioni contattare economics@ihsmarkit.com.

IHS Markit (www.ihsmarkit.com)

IHS Markit (Nasdaq: INFO) è un leader mondiale in informazioni essenziali, analisi e competenze che offrono soluzioni per le principali aziende ed i mercati che guidano l'economia mondiale. L'azienda fornisce informazioni di ultima generazione, analisi e soluzioni ad aziende, enti finanziari e governativi, migliorandone l'efficienza operativa e fornendo una visione approfondita capace di generare decisioni ben consapevoli e sicure. IHS Markit ha più di 50000 clienti tra aziende chiave ed istituzioni governative, compreso l'85 per cento di Fortune Global 500 ed i più importanti istituti finanziari mondiali. Con la sua sede principale a Londra, la IHS Markit si impegna a mantenere una crescita sostenibile e proficua.

IHS Markit è un marchio registrato di IHS Markit Ltd. Tutti gli altri nomi di aziende e prodotti possono essere marchi dei rispettivi proprietari © 2018 IHS Markit Ltd. Tutti i diritti riservati.

PMI

Disponibili in oltre 40 Paesi e principali regioni come l'Eurozona, le indagini economiche Purchasing Managers' Indexes® (PMI®) sono diventate le più seguite a livello mondiale dalle banche centrali, dai mercati finanziari e da coloro che prendono decisioni nel mondo degli affari grazie alla capacità che hanno di fornire indicatori mensili di trend economici unici, aggiornati, ed accurati. Per maggiori informazioni consultare il sito www.markit.com/product/pmi.

I diritti di proprietà intellettuale per il Markit PMI® sulle Vendite al Dettaglio appartengono, o sono utilizzati su licenza della IHS Markit. Ogni utilizzo non autorizzato, includendo senza limiti la copia, distribuzione, trasmissione o qualsiasi altro utilizzo dei dati, non è permesso senza il previo consenso della IHS Markit. La IHS Markit non ha alcuna responsabilità, dovere o obbligazione riguardo al contenuto e alle informazioni (dati) qui presenti contenenti errori, imprecisioni, omissioni o ritardi dei dati o per qualsiasi azione presa con il loro utilizzo. IHS Markit non sarà responsabile per danni speciali, incidentali o consequenziali all'utilizzo dei dati. Purchasing Managers' Index® e PMI® sono sia marchi registrati, o utilizzati su licenza della Markit Economics Limited. IHS Markit è un marchio registrato della IHS Markit Ltd.

Se preferite non ricevere questo comunicato stampa da IHS Markit, contattate joanna.vickers@ihsmarkit.com per leggere le norme sulla privacy, [cliccate qui](#).