

Come sta il settore dei pneumatici in Italia? E' in crisi, non è in crisi, quanto è in crisi? E' difficile definire il panorama italiano in maniera attendibile, strutturando un'analisi su dati ufficiali. Per questo ci siamo rivolti a CRIBIS D&B, una società del Gruppo CRIF specializzata in business information, analisi di mercato e recupero del credito, che usa, come uno dei principali parametri di misura, la gestione del credito commerciale, ossia esposizione, scaduto e ritardi nei pagamenti.

Analizzando i comportamenti di pagamento delle aziende di riferimento, CRIBIS D&B ha dipinto un quadro abbastanza positivo rispetto ad altri settori industriali, ma ha riconosciuto nel commercio all'ingrosso l'anello più debole della catena. Le aziende appartenenti al commercio all'ingrosso dei pneumatici sono, infatti, quelle più a rischio, con il 73,6% di casi con rischio superiore alla media, il 12,4% con rischio elevato e solo il 3,3% con rischio minimo.

"Il comparto dei pneumatici tiene abbastanza bene, rispetto ad altri settori che sono stati falcidiati in termini numerici, in particolare nel commercio al dettaglio", afferma Marco Preti, Amministratore Delegato di CRIBIS D&B - CRIF Group. "Il settore industriale gomma-plastica ha infatti trovato sbocchi all'estero, ha una buona patrimonializzazione, è riuscito a strutturarsi e si è tutelato per evitare insoluti, perdite ed eccessiva esposizione".

✖ Anche i gommisti - che secondo l'analisi sono circa 22.500, comprendendo nel settore sia i grossisti, sia i rivenditori al dettaglio - complessivamente hanno retto il colpo della crisi economica, in quanto si tratta di una vendita al dettaglio con volatilità inferiore alla media, proprio perché aprire un'officina comporta un investimento importante in macchinari e una professionalità ben specifica. La maggior parte delle aziende dei settori analizzati si trovano nel Sud e Isole (41,9%). Il Nord Est è invece la macro area geografica con la percentuale più bassa (16,5%). Più del 90% delle aziende sono micro imprese e più della metà sono state costituite dopo il 2001.

A soffrire di più sembra dunque essere il gradino intermedio dei grossisti e dei distributori, un fenomeno tipicamente italiano che è nato per la necessità delle Case produttrici di raggiungere capillarmente il mercato, che in Italia risulta estremamente frammentato e difficile da gestire. Oggi sempre di più però quello che richiede il mercato e che richiedono i produttori a chi distribuisce è la capacità di attuare una politica commerciale strategica. "Comprare e vendere sulla pura logica del prezzo ormai non è più sufficiente," continua Marco Preti, "ma è necessario sempre più attuare una duplice strategia: investire nella clientela migliore che genera volumi ma paga anche bene, e salvaguardare la solidità finanziaria dell'azienda intervenendo tempestivamente sui clienti che presentano difficoltà."

Il quadro dunque, secondo CRIBIS D&B, non è poi così grigio, anche se il fenomeno dei ritardi di pagamento superiori ai 30 giorni è in aumento anche nel settore pneumatici e dal 2010 è cresciuto costantemente arrivando a settembre 2014 al 13,1%. Un peggioramento inferiore alla media italiana, che si posiziona intorno al 16,4%, ma che indica comunque una situazione da tenere sotto controllo.

 Scarica l'analisi dettagliata realizzata da [CRIBIS D&B per PneusNews.it](#)