

17 Settembre 2012

Il Sole 24 ORE - Radiocor

17/09/2012 - 13:59

Breaking news

NOTIZIARIO DEL GIORNO

• Cina: in fuga i giganti esteri della grande distribuzione - TACCUINO DA SHANGHAI

di Alberto Forchielli*

Radiocor - Shanghai, 20 ago - Dopo anni di profitti e di espansione, i giganti internazionali della grande distribuzione organizzata (Gdo) incontrano nuove e forti difficoltà in Cina. La francese Carrefour, pioniera del mercato nel 1995, è stata la prima a registrare profitti. Ha investito su una catena locale di fornitori che le hanno consentito di aprire 206 ipermercati in 64 città cinesi. Ora - da secondo distributore al mondo - è oggetto di numerose previsioni, sempre più insistenti, che sia vicina la vendita dei suoi negozi in Cina. La decisione seguirebbe l'annunciato ritiro da Singapore e le chiusure registrate in altri paesi asiatici, in Italia e in Grecia. Anche Wal-Mart - che ha costruito la sua leadership mondiale con un'impeccabile logistica - ha affermato di voler ridurre, se non dimezzare, l'apertura di nuovi punti vendita. Dopo averne raggiunto 370 sull'intero territorio cinese, il colosso statunitense ha riconsiderato l'impegno ed anche la tipologia di intervento. Home Depot, il colosso Usa nel Dyi chiude un centinaio di punti vendita e si ritira dalla Cina. I consumatori cinesi sono effettivamente attratti dal rapporto qualità/prezzo loro offerto, ma sono a disagio con la complessità degli outlet, la disposizione su più piani, la difficoltà a reperire i prodotti. Indagini più recenti hanno dimostrato che l'antica familiarità con i negozi al dettaglio organizzati per cluster di prodotti consentono maggiore scelta e comparazione di prezzo e' stata trascurata troppo frettolosamente. Nella ricerca di soluzioni che compensino il suo disimpegno, Wal-Mart si è impegnata nel commercio elettronico con l'acquisto del 51% dell'on-line retailer Yihaodian. Infine, l'inglese Tesco ha adottato provvedimenti ancora più drastici. Dopo una serie di licenziamenti e di partnership ha chiuso alcuni punti vendita per non continuare le perdite di gestione. Non esistono soltanto motivi culturali dietro queste decisioni. Svolgono infatti un ruolo ragioni più strettamente economiche come l'aumento degli affitti e dei costi degli addetti. Soprattutto ha svolto una funzione negativa la combinazione di eccesso di offerta e consumi stabili. La GDO conosce margini sempre più ridotti perché gli investimenti vengono appena compensati da vendite che non decollano. Le aspettative si sono rivelate eccessivamente ottimistiche, mentre la speculazione immobiliare - questa volta applicata agli spazi commerciali - ha fatto nascere punti vendita non necessari. Se i consumi non crescono, la necessità di un intervento statale diventa cogente, principalmente in tempi di rallentamento generale dell'economia. Le attese sono consistenti per uno stimulus package che dovrebbe avere luogo subito dopo la fine del congresso del Pcc che sceglierà la nuova dirigenza. E' tra le misure allo studio l'allentamento dei vincoli all'importazione di beni di consumo di lusso che dovrebbe promuovere gli acquisti. Come nel 2009, un'economia sbilanciata sugli investimenti, ha bisogno di movimentare il risparmio familiare verso i consumi. Senza sorprese la borsa di Shanghai, pronta a fiutare ogni aspettativa, ha registrato un incremento repentino dei titoli delle aziende quotate e legate al comparto della distribuzione organizzata. Nella speranza che finalmente in Cina gli investimenti siano dosati sui consumi attesi e non alimentati da fattori psicologici e di liquidità interna per i quali qualunque sia la crescita della domanda, l'offerta cresce sempre più velocemente provocando una compressione di margini anche in settori in forte crescita.

* Presidente Osservatorio Asia

Se desidera ricevere assistenza o trasferire commenti invii una mail al seguente indirizzo [Assistenza Clienti](#)

Se desidera sospendere la ricezione del servizio [clicchi qui](#) inserendo nel corpo del messaggio la parola SIGNOFF NEWSRADIOCOR (evitare l'uso delle virgolette).