

# INQUÉRITO de CONJUNTURA

## 1º Trimestre de 2021

- 85,2% das empresas aumentaram ou mantiveram as vendas face ao trimestre anterior e 15,8% diminuíram
- A percentagem das empresas que considerou “bom” ou “razoável” o respetivo “nível de atividade” foi de 92,5%
- 56,5% das empresas aumentaram as vendas face ao mesmo período do ano anterior
- Os preços de venda apresentaram uma forte tendência de subida (51,6% das respostas, ponderadas pelos 25 grupos de produtos)
- 32,1% das empresas prevê um aumento das vendas no 2º trimestre de 2021, contra apenas 2% que apontam para a diminuição, enquanto 65,9% aposta na manutenção.

### APRECIÇÃO GLOBAL

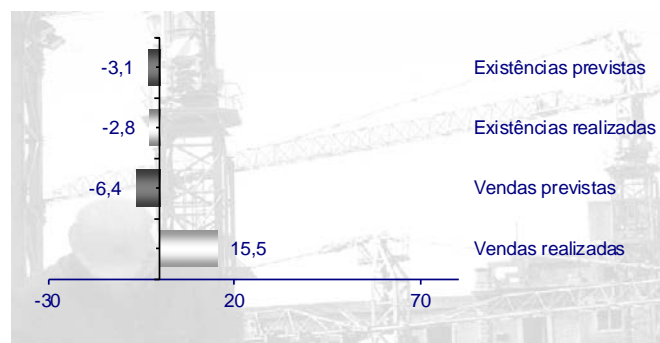
O primeiro trimestre deste ano revelou um desempenho bem acima das previsões, afastando, de alguma forma, as preocupações que existiam com a nova vaga da pandemia.

Mais uma vez o sector da construção não foi obrigado a parar e, seja por adaptação às regras do confinamento, seja pelo regresso na confiança sobre a dinâmica da procura no sector imobiliário, ou seja pela oportunidade e pela preferência dos consumidores com a remodelação e a renovação das suas habitações, o ritmo da atividade terá mesmo acelerado neste período, ficando mesmo claramente acima do nível registado há um ano.

Na verdade, a maioria das empresas, em ambos os segmentos, reportou o aumento ou a manutenção das respetivas vendas, com larga vantagem das que referiram o aumento relativamente às que acusaram a diminuição.

Verificou-se, também, que a percentagem total dos inquiridos que classificaram a **atividade** como *Boa* ou *Satisfatória* aumentou significativamente, passando de 78,6% no quarto trimestre de 2020 para 92,5% neste período de janeiro a março de 2021, com o SRE a aumentar de 16,7%, para 22,5%. O segmento armazenista apresentou o melhor resultado neste indicador, registando um SRE de +31,5%, enquanto o subsector retalhista ficou pelos +14,3%. Refira-se que, em ambos os segmentos, a percentagem dos que consideraram a **atividade Deficiente** ficou abaixo dos 9,5%.

VENDAS E STOCKS - 1º TRIMESTRE 2021  
(SRE - saldo das respostas extremas)



Relativamente aos **stocks**, a situação parece ter ficado próxima do previsto, com a percentagem das empresas que referiram o seu aumento (15,9%), a ficar ligeiramente abaixo à das que afirmaram a redução (18,7%), o que combinado com a variação positiva das vendas terá ajudado a resolver alguma acumulação verificada nos períodos anteriores. Admitimos, no entanto, que os problemas logísticos que se começaram a sentir no final de 2020 tenham prejudicado a reposição de alguns produtos.

### 1º TRIMESTRE DE 2021

Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 15,5	+ 8,2	+ 18,5
Existências	- 2,8	+ 9,6	- 8,1
Preços	+ 47,9	+ 68,5	+ 39,3
Atividade	+ 22,5	+ 31,5	+ 14,3
Vendas homólogas	+ 56,5	+ 68,4	+ 47,6

Os diversos indicadores do setor apresentaram um comportamento positivo e acima das expectativas, destacando-se, pelo segundo trimestre consecutivo, a evolução do indicador vendas homólogas, que exibiu um SRE de +56,5%, prenunciando um arranque de ano verdadeiramente auspicioso.

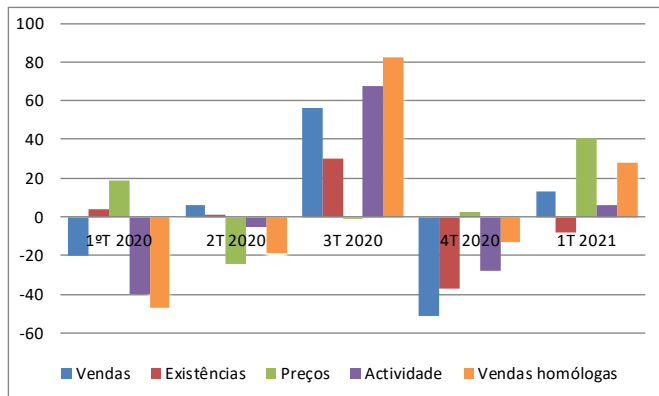
**1º TRIMESTRE DE 2021**  
(variação dos valores do SRE - saldo das respostas extremas - face ao trimestre anterior)

Indicadores	Variação do saldo das respostas extremas em pontos percentuais		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 13,1	+ 4,0	+ 17,4
Existências	- 8,3	+ 0,4	- 11,1
Preços	+ 40,9	+ 55,9	+ 36,3
Atividade	+ 5,8	+ 9,7	+ 3,8
Vendas homólogas	+ 27,9	+ 42,3	+ 16,0

(sinal "-" indica pioria ou diminuição; sinal "+" indica melhoria ou aumento)

Da mesma forma, a evolução trimestral dos valores assumidos pelos indicadores mostra uma clara aceleração face ao quarto trimestre de 2020, com particular ênfase na variação dos preços de venda e, em sentido que será eventualmente positivo (amenos que indicie problemas de abastecimento), a diminuição das existências.

**VARIAÇÃO DOS VALORES DOS SALDOS DAS RESPOSTAS EXTREMAS FACE AO TRIMESTRE ANTERIOR**



A forte aceleração da atividade do sector no 1º trimestre do ano, vai muito para além do normal, uma vez que após o pico das vendas que normalmente corresponde ao terceiro trimestre, na ausência de fatores extraordinários, os dois trimestres seguintes são, normalmente, os de menor atividade no ciclo anual. Este aumento das vendas indicia, de certa forma, que o sector estará a retomar a taxas de crescimento mais próximas das que se estimavam antes da ocorrência da pandemia.

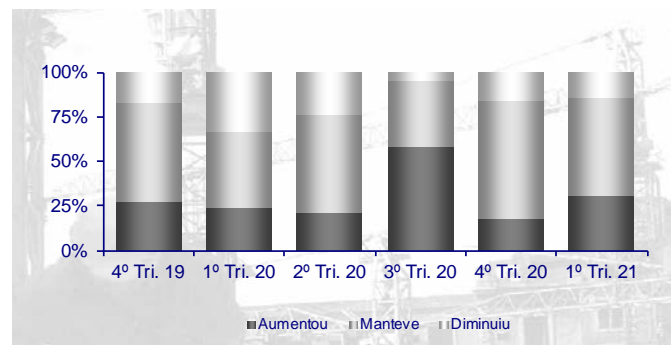
Por sua vez, o aumento dos preços de venda, pelo segundo trimestre consecutivo, comprova a persistência de fatores que resultam das circunstâncias da pandemia que afetaram os custos de logística em geral e, em particular, os preços das matérias-primas, criando um cenário que deverá prosseguir até próximo do final do ano e que poderá vir a ter consequências negativas no

crescimento da atividade, na medida em que se concretizem roturas de stocks e/ou em que os aumentos de custos não possam ser absorvidos sem prejuízos significativos.

**VENDAS**

Como já referimos, a percentagem das empresas que afirmou o aumento das vendas face ao período anterior registou um aumento substancial de 18,2% para 30,1%, ao mesmo tempo que a percentagem das que referiram a sua diminuição caiu de 15,8% para 14,6%, registando-se um saldo claramente positivo.

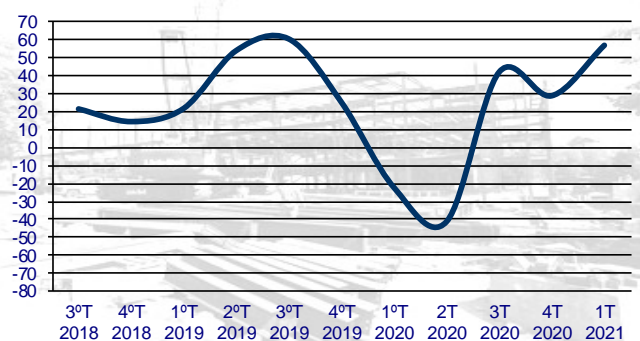
**VENDAS**



De forma ainda mais significativa, o indicador vendas homólogas confirma a recuperação da dinâmica de crescimento que se tem solidificado desde 2018 e que só nos dois primeiros trimestres de 2020 conheceu algum abrandamento.

Assim, o conjunto do setor apresentou um saldo positivo elevado nas respostas extremas (56,5%). Em particular, no segmento armazenista, 68,4% das empresas inquiridas registaram um *Aumento* das vendas face ao 1º trimestre do ano anterior. No segmento retalhista esta percentagem atingiu os 47,6%.

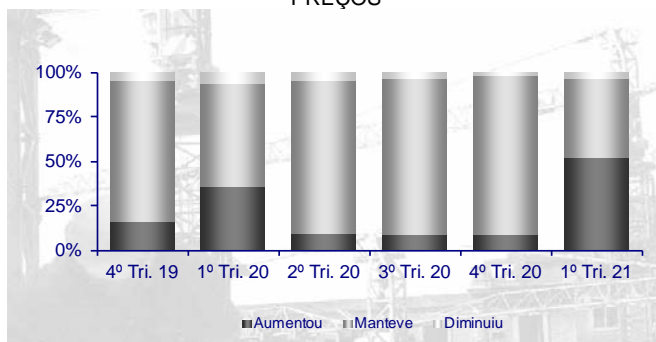
**VOLUME DE VENDAS COMPARADO COM O MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR (SRE – saldo das respostas extremas)**



## PREÇOS

Relativamente aos preços de venda, desta vez a regra foi a do aumento (51,6% das respostas), registando-se apenas 3,7% das respostas no sentido da diminuição. O SRE foi de +47,9%, que compara com + 7% no 4º trimestre de 2020, +4,7% no 3º trimestre, +4,9% no 2º trimestre e +29,3% no 1º trimestre. Estes aumentos vão, como já referimos atrás, muito para além do que é o movimento habitual de atualização das tabelas no início de cada ano.

### PREÇOS



Como seria normal nesta época, foi o subsector armazenista, mais a montante, quem apresentou um SRE mais elevado (+68,5%), enquanto o subsector retalhista registou um SRE de +39,3%.

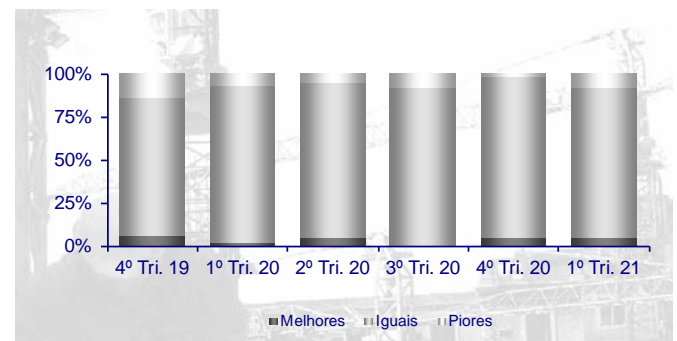
As respostas no sentido do aumento dos preços de venda incidiram generalizadamente sobre todos o os produtos, não havendo nenhum grupo que tenha registado uma maioria de respostas no sentido da descida. Em todo o caso, os grupos de produtos que mesmo assim registaram alguns casos (minoritários) de redução de preços e apenas ao nível dos retalhistas, foram os “Artefactos de Cimento”, os “Pavimentos de Madeira e Cortiça”, “ os “Móveis e Equipamentos de Cozinha (lava-loiças, exaustores, etc.)” e os “Azulejos, ladrilhos e mosaicos”.

## CONDIÇÕES DE CRÉDITO

A estabilidade nas condições de crédito dos fornecedores manteve-se como regra neste 1º trimestre de 2021, opção que registou 87,5% das respostas. Ao contrário do trimestre anterior, verificou-se uma tendência ligeira para um agravamento das condições praticadas pelos fornecedores (SRE -2,5%), que se circunscreveu, todavia, ao segmento retalhista (SRE -8,8%).

Nas empresas armazenistas, as respostas concentraram-se todas na manutenção das condições praticadas pelos fornecedores.

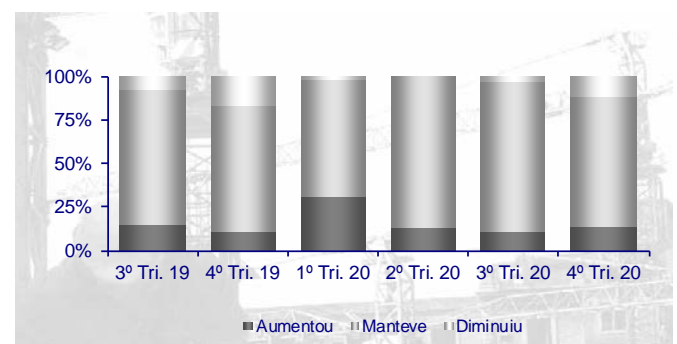
## CONDIÇÕES DE CRÉDITO



## PRAZOS DE RECEBIMENTO

Ao nível dos prazos de recebimento de clientes, manteve-se a tendência de aumento, apesar de se notar também um acréscimo do número de respostas que indicam a sua diminuição.

### PRAZOS DE RECEBIMENTO



O número das respostas que informaram o aumento dos prazos de recebimento foi de 17,5%, que compara com 14,3% no 4º trimestre de 2020. Desta vez, 12,5% das empresas inquiridas informaram a redução dos prazos de recebimento, um pouco mais que os 11,9% observados no período anterior.

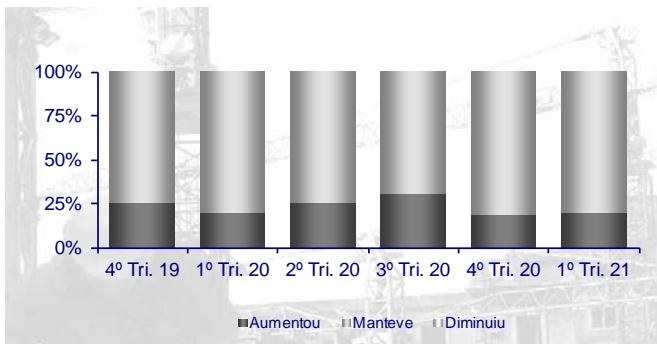
O subsector retalhista, ao contrário do que excepcionalmente se verificou no período anterior, foi menos afetado, tendo registado uma percentagem idêntica no sentido do aumento à observada no da diminuição dos prazos de recebimento (14,3%).

No subsector armazenista, por seu lado, a percentagem das respostas no sentido do aumento dos prazos foi de 21,1%, superando claramente a dos que indicaram a sua redução (10,5%).

## CONCORRÊNCIA

No que diz respeito à concorrência intrasectorial voltou a aumentar o número de respostas que denunciaram o seu aumento, em particular no subsector armazenista (26,3%, contra 17,4% no trimestre anterior).

CONCORRÊNCIA



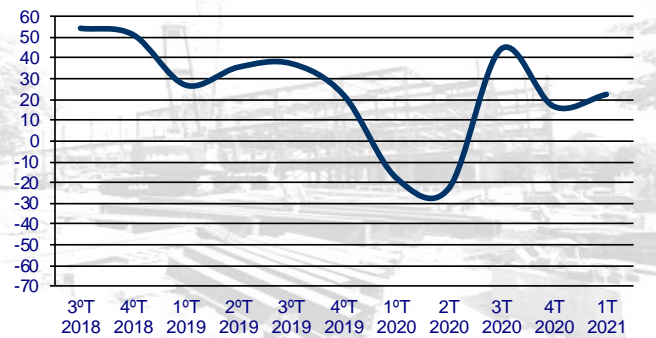
No subsector retalhista a percentagem de respostas no sentido do aumento, ainda que menos expressiva que no 4º trimestre de 2020, manteve-se relativamente elevada, passando de 21,1% para 14,3% neste período.

## ATIVIDADE

A evolução positiva das vendas face ao esperado para a maioria das empresas, refletiu-se, naturalmente, na apreciação que as empresas transmitiram relativamente ao nível de atividade alcançado durante o período de janeiro a março, apesar de este não ser, em termos de sazonalidade, favorável.

Assim, embora traduzindo uma quebra ligeira face ao trimestre anterior (38,1%), 30% das empresas consideraram que o nível de atividade foi **bom** e mais 62,5% classificaram-no como **satisfatório**, fazendo o SRE fixar-se nos +22,5% (que compara com +16,7% no período anterior). Por outro lado, as respostas que consideraram a atividade **deficiente**, reduziram-se de forma muito significativa, de 21,4% no 4º trimestre de 2020 para 7,5% neste período.

EVOLUÇÃO DO NÍVEL DE ATIVIDADE  
(SRE - saldo das respostas extremas)



Assinale-se, todavia, que entre as empresas armazenistas inquiridas a percentagem de respostas que consideraram a respetiva atividade *boa* atingiu os 36,8%. No subsector retalhista a percentagem das empresas que manifestaram uma apreciação positiva do nível de atividade reduziu-se de 31,6% para 23,8%. A “falta de encomendas” foi a principal causa de perturbação da atividade apontada pelas empresas retalhistas (50%), enquanto o “não cumprimento de prazos de entrega pelos fornecedores”, foi o fator mais importante mencionado pelas armazenistas (100%), invertendo-se a situação observada no trimestre anterior.

## FINANCIAMENTO BANCÁRIO

O recurso ao crédito bancário pelas empresas do setor, aumentou ligeiramente, tendo sido referido por 27,5% das respostas.

Ao contrário do trimestre anterior, a percentagem foi maior entre as empresas armazenistas (31,6%) que entre as retalhistas (23,8%). Todas as respostas dos armazenistas referiram o financiamento corrente como destino, enquanto entre os retalhistas a percentagem dividiu-se entre 14,3% que usaram o crédito para financiamento corrente e 9,5% que o usaram para investimento. Todos consideraram **fácil** o acesso ao crédito.

## PREVISÃO PARA O 2º TRIMESTRE DE 2021

As previsões para o segundo trimestre do ano traduzem, como seria de esperar, a perspetiva de um aumento substancial da atividade por fatores que serão, não obstante a pandemia, essencial e logicamente, sazonais, tanto mais que a dinâmica da procura, quer no sector imobiliário, quer nas obras de construção, incluindo obras públicas, está a crescer de intensidade, colocando, inclusive, a questão da escassez de mão-de-obra no topo das preocupações.



**PERSPETIVAS PARA O 2º TRIMESTRE DE 2021**

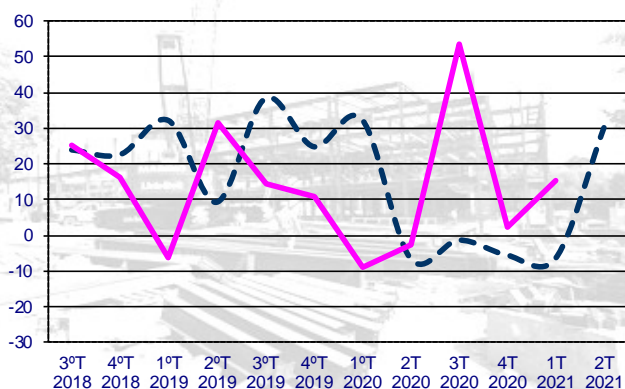
Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Cart. Encomendas	+ 25,6	+ 22,0	+ 27,1
Vendas	+ 30,1	+ 27,4	+ 31,2
Enc. Fornecedores	+ 20,0	+ 15,1	+ 22,0
Existências	- 6,5	+ 5,5	- 11,5

A este aumento da intensidade não é estranho o peso que a construção nova de edifícios de habitação tem vindo a assumir no contexto do mercado, assim como a prioridade assumida pelas famílias em fazer melhorias no conforto das suas habitações ou mesmo na procura de uma nova casa.

Na verdade, o estímulo para melhorar a qualidade e o conforto do espaço/casa em que se passou a estar mais tempo, encontrou, também, a oportunidade financeira gerada pela falta de “melhores” alternativas para gastar o rendimento (restaurantes fechados, viagens proibidas, menos necessidade de roupa nova, ...).

Se juntarmos a tudo isto os apoios concedidos para a melhoria da eficiência energética dos edifícios e o facto e se realizarem eleições autárquicas este ano, é bem possível que, uma vez mais, o crescimento das vendas venha mesmo a ultrapassar as melhores expectativas.

**Vendas Previstas e Vendas Realizadas  
(saldo das respostas extremas)**



Embora não seja para já previsível o abrandamento da procura, nem sequer a médio prazo, atendendo nomeadamente ao aumento sustentado do número de licenças de construção e a retoma do crescimento do número de licenças para reabilitação que se registou no primeiro trimestre do ano, deveremos ter em atenção alguns constrangimentos e ameaças que já existem ou podem vir a concretizar-se nos próximos meses e são suscetíveis de afetar a atividade.

Desde logo, a mais crítica, a falta de mão-de-obra, que, a menos que se caminhe rapidamente para alternativas

de pré-fabricação e industrialização da construção, pode vir a impedir o crescimento do sector.

O mais curto prazo teremos que lidar com as perturbações causadas pelo forte e rápido crescimento dos preços dos materiais e com as dificuldades de abastecimento que podem inviabilizar ou atrasar negócios enquanto a normalidade não regressar ao sistema logístico global, o que pode tardar ainda alguns meses.

Por último, deveremos estar atentos á evolução da situação financeira dos nossos clientes, que pode ser rapidamente deteriorada pela dificuldade em integrar as subidas de preços já referidas, quer pelos efeitos que poderão ser devastadores de uma má resolução da questão das moratórias que terminam no final do próximo mês de setembro.