

# INQUÉRITO de CONJUNTURA

## 2º Trimestre de 2020

- 76,6% das empresas aumentaram ou mantiveram as vendas face ao trimestre anterior e 23,4% diminuíram

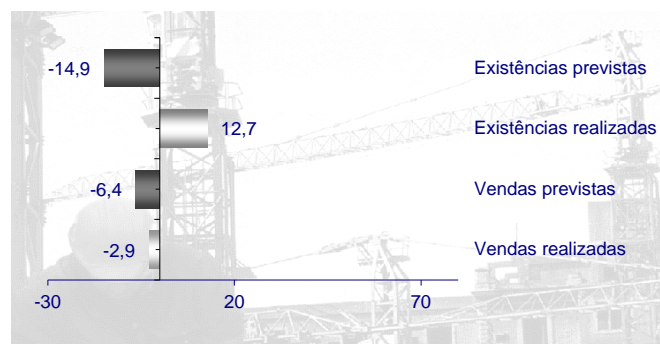
- A percentagem das empresas que considerou “bom” ou “razoável” o respetivo “nível de atividade” foi de 58,9%

- 53,8% das empresas diminuíram as vendas face ao segundo trimestre do ano anterior

- Os preços de venda apresentaram uma ligeira tendência de subida

- menos de 15% das empresas prevê uma redução das vendas no 3º trimestre de 2020

VENDAS E STOCKS - 2º TRIMESTRE 2020  
(SRE - saldo das respostas extremas)



### APRECIÇÃO GLOBAL

O segundo trimestre foi marcado pelo estado de emergência e pelo período de contingência que lhe sucedeu, representando o momento mais complicado para as empresas do setor e que obrigou muitas delas a suspender a atividade durante vários dias, a reduzir horários e ou a rotação de pessoal, para além dos constrangimentos sentidos na reposição de stocks e nas entregas. Apesar de tudo, como não foi objeto de encerramento forçado, tal como aconteceu com a atividade de construção, o setor resistiu e os danos causados pela pandemia foram, de certa forma, contidos.

Na verdade, o número de empresas que registaram reduções de vendas face ao trimestre anterior foi mesmo inferior ao previsto, tendo o balanço das respostas extremas ficado pelos -2,9%, contra os -6,4% esperados.

A evolução negativa das vendas pelo segundo trimestre consecutivo refletiu-se, naturalmente, na apreciação relativa ao “nível de atividade”, verificando-se que a percentagem total dos inquiridos que classificaram a atividade como *Boa* ou *Satisfatória* diminuiu, passando de 62,2% no 1º trimestre, para 58,9% neste segundo trimestre. O segmento armazenista voltou a apresentar o resultado mais negativo neste indicador, registando um SRE de -26,1%, enquanto o subsector retalhista ficou pelos -18,7%.

No domínio dos **stocks**, registou-se novamente uma percentagem maior de empresas que referiram o seu aumento (22,1%), do que as que afirmaram a redução (9,4%), tendo este comportamento contrariado as expectativas, talvez porque as preocupações com o abastecimento tenham levado as empresas a constituir maiores stocks, ou, pelo contrário, a performance menos boa das vendas, sobretudo no setor armazenista (que inclui fabricantes), tenha prejudicado o escoamento das mercadorias em armazém.

### 2º TRIMESTRE DE 2020

Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	- 2,9	- 16,0	+ 7,3
Existências	+ 12,7	+ 3,8	+ 19,6
Preços	+ 4,9	+ 0,9	+ 8,0
Atividade	- 23,1	- 26,1	- 18,7
Vendas homólogas	- 41,0	- 39,1	- 43,7

A evolução trimestral dos diversos indicadores do setor apresentou um comportamento globalmente menos favorável, com exceção da variação trimestral das vendas (apesar de negativa), revelando que este segundo trimestre terá sido globalmente pior do que o primeiro.

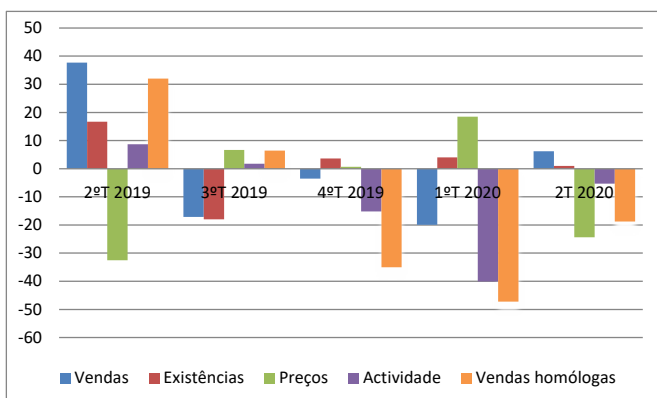
**2º TRIMESTRE DE 2020**  
(variação dos valores do SRE - saldo das respostas extremas - face ao trimestre anterior)

Indicadores	Variação do saldo das respostas extremas em pontos percentuais		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 6,2	+ 2,9	+ 9,9
Existências	+ 1,0	- 16,4	+ 13,5
Preços	- 24,4	- 17,7	- 26,3
Atividade	- 5,3	- 6,9	- 2,9
Vendas homólogas	- 18,8	- 12,2	- 27,9

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

Este trimestre, como já referimos, foi o que correspondeu à aplicação do estado de emergência, aquele em que a atividade económica global do país sofreu a maior quebra, não sendo por isso de estranhar a evolução registada. Deve dizer-se, contudo, que este trimestre sucede aquele que é, tradicionalmente, o período de menor atividade do setor e que, este ano, registou no seu último mês, em março, perturbações adicionais provocadas pela pandemia.

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



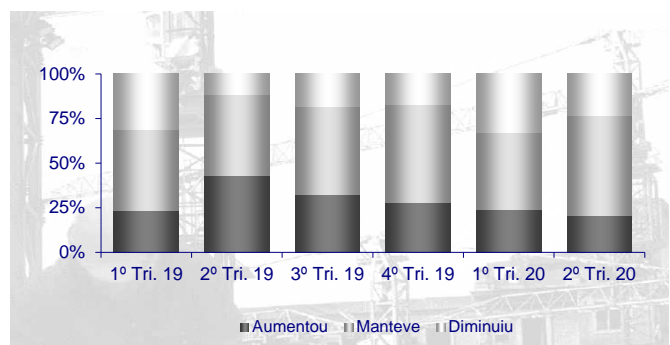
Desta forma, temos que considerar que é natural que a quebra das vendas entre o primeiro e o segundo trimestre não tenha sido tão negativa, devido ao efeito de base, mas o efeito acumulado de duas quebras sucessivas está lá, como é particularmente evidenciado pelo indicador das vendas homólogas e o da apreciação do nível de atividade.

**VENDAS**

Como já referimos, a percentagem das empresas que afirmou o aumento das vendas face ao período anterior voltou a sofrer uma ligeira redução de 23,9% para 20,5%, mas a percentagem das que referiram a sua diminuição caiu quase dez pontos percentuais de 33%

para 23,4%, indiciando que a sazonalidade mais favorável terá contrabalançado parcialmente os efeitos negativos da pandemia.

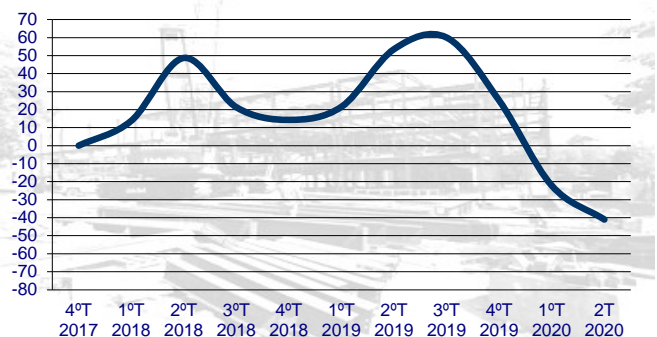
**VENDAS**



Já os dados relativos ao indicador vendas homólogas refletem mais explicitamente as consequências do estado de emergência e das regras do confinamento, cujos efeitos se somaram à evolução, também ela negativa, registada no 1º trimestre do ano.

Efetivamente, o conjunto do setor apresentou um saldo negativo expressivo nas respostas extremas (-41%). Em particular, no segmento armazenista, 56,5% das empresas inquiridas registaram uma *Diminuição* das vendas face ao 2º trimestre do ano anterior. No segmento retalhista esta percentagem atingiu os 50%.

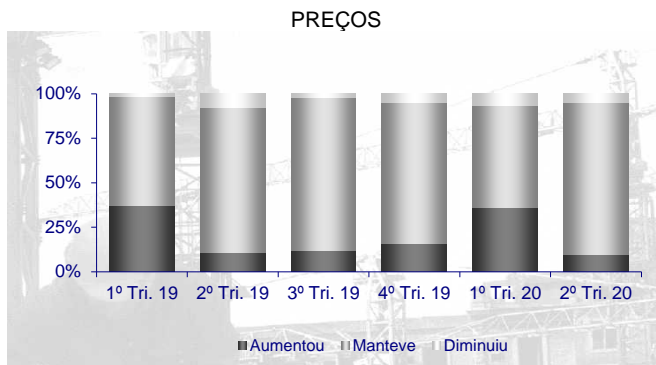
**VOLUME DE VENDAS COMPARADO COM O MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR (SRE – saldo das respostas extremas)**



O SRE relativo às vendas homólogas foi todavia menos desfavorável para as empresas armazenistas (-39,1%), do para as retalhistas (-43,7%), evidenciando um comportamento mais desigual no primeiro dos subsetores, seja pela sua maior especialização, quer pela sua exposição às exportações para mercados que foram particularmente afetados, como Espanha e França.

## PREÇOS

Relativamente aos preços de venda, a regra foi a da estabilidade (84,8% das respostas), ainda que o balanço de aumentos e descidas tenha sido favorável aos primeiros, reforçando a tendência já observada nos trimestres anteriores e indiciando que, na verdade, o mercado continuou a demonstrar vitalidade. O SRE foi de +4,9%, que compara com +29,3% no 1º trimestre de 2020 e +10,8% no 4º trimestre de 2019.



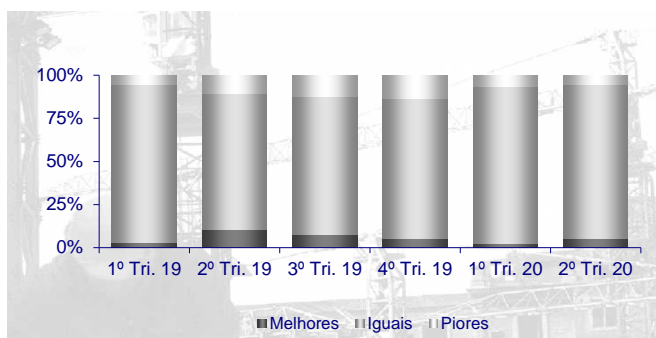
Naturalmente, em face do comportamento das vendas foi o subsector retalhista quem apresentou um SRE mais elevado (+8%), enquanto o subsector armazenista registou um SRE de +0,9%.

As respostas no sentido do aumento dos preços de venda incidiram mais nos seguintes grupos de produtos: “Telhas, tijolos e outros produtos de barro vermelho”, “Pavimentos de madeira e cortiça”, Tintas, vernizes e colas” e “Ferro redondo para betão armado e em perfis para estruturas e outros”. Em sentido contrário, a diminuição dos preços só teve expressão ao nível dos “Isolamentos térmicos e acústicos”

## CONDIÇÕES DE CRÉDITO

A estabilidade nas condições de crédito dos fornecedores manteve-se como regra neste 2º trimestre, de forma ainda mais vincada que nos períodos anteriores (SRE -0,1%).

**CONDIÇÕES DE CRÉDITO**

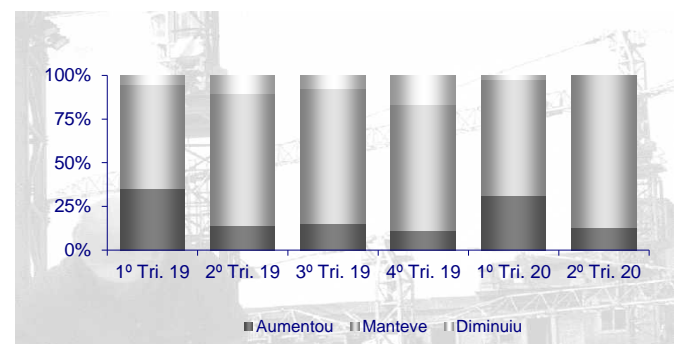


Verificou-se, contudo, uma alteração do padrão de comportamento entre os dois subsectores considerados, tendo, desta vez, as empresas retalhistas registado uma subida da percentagem de respostas que apontaram a pioria das condições dos seus fornecedores (12,5%, contra 5,3% no trimestre anterior). Nas empresas armazenistas sucedeu precisamente o contrário, registando-se mesmo que uma percentagem de 4,3% das empresas indicou a melhoria das condições, contra 0 respostas no sentido da pioria.

## PRAZOS DE RECEBIMENTO

Ao nível dos prazos de recebimento de clientes, a evolução foi, uma vez mais, desfavorável, embora com menos intensidade que no trimestre anterior. Nas condições particulares deste 2º trimestre não se estranha a tendência para alargamento dos prazos de recebimento.

**PRAZOS DE RECEBIMENTO**



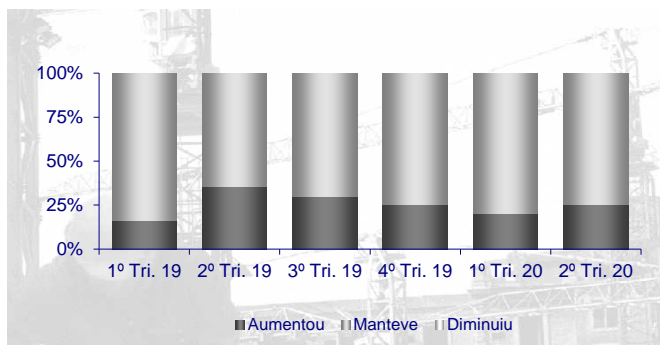
O número das respostas que informaram o aumento dos prazos de recebimento foi de 12,8%, que compara com 31,1% no 1º trimestre do ano. Desta vez não houve qualquer resposta a informar a redução.

O subsector armazenista foi o mais afetado, tendo registado uma percentagem de 17,4% de respostas no sentido do aumento dos prazos de recebimento, enquanto no subsector retalhista esta percentagem se reduziu 6,3%.

## CONCORRÊNCIA

No que diz respeito à concorrência intrasectorial registou-se um maior número de respostas que denunciaram o seu aumento, em particular no subsector armazenista (30,4%, contra 23,1% no trimestre anterior), o que não deixa de ser um pouco paradoxal.

### CONCORRÊNCIA



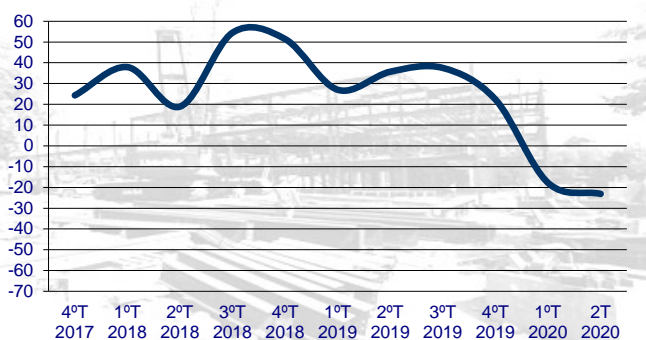
Como referimos no estudo anterior, o efeito da pandemia poderá ter favorecido as empresas mais expostas à concorrência, nomeadamente das grandes superfícies, favorecendo as compras de proximidade. Todavia este racional não se aplica às empresas armazenistas, mais sujeitas à pressão de construtores e instaladores/aplicadores de materiais.

### ATIVIDADE

Foi na apreciação do nível de atividade que mais se fizeram sentir as dificuldades acumuladas nos dois primeiros trimestres do ano, que devem também ser entendidas como o reflexo de alguma decepção relativamente às expectativas de continuidade do forte crescimento dos negócios que vinha dos dois anos anteriores.

Assim, embora a situação tenha permanecido positiva para a maioria das empresas (58,9%) a considerar que o nível de atividade é *Bom* ou *Satisfatório* (56,6% no segmento armazenista e 62,5% no segmento retalhista), ela degradou-se um pouco mais face ao período anterior, fazendo o SRE ultrapassar os -23%.

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



Assinale-se, nomeadamente, que entre as empresas armazenistas inquiridas a percentagem de respostas que consideraram a respetiva atividade *Deficiente* atingiu os 43,5%, valor superior ao observado no subsector retalhista que também subiu de 31,6% no trimestre anterior para 37,5%. A “falta de encomendas” foi a principal causa apontada por ambos os subsectores, enquanto a “pandemia” foi referida pelos retalhistas em 2º lugar, seguida pelo “não cumprimento de prazos de entrega pelos fornecedores”.

### FINANCIAMENTO BANCÁRIO

O recurso ao crédito bancário pelas empresas do setor aumentou significativamente tendo sido referido por 41% das respostas (31,1% no 1º trimestre), o que se compreende face às facilidades dadas pelo Estado e à necessidade de prevenir eventuais problemas de liquidez.

A percentagem foi maior entre as empresas armazenistas (43,5%) que entre as retalhistas (37,5%). Todas as respostas referiram o financiamento corrente como destino, com a curiosidade de 6,3% das respostas das empresas retalhistas terem informado a utilização do crédito também para investimento.

Todas as empresas, das que responderam ao inquérito, consideraram *Fácil* o acesso ao crédito.

### PREVISÃO PARA O 3º TRIMESTRE DE 2020

As previsões para o terceiro trimestre do ano traduzem, naturalmente, uma perspetiva mais estável, embora prudente em face da volatilidade da situação sanitária e das dúvidas acerca da continuidade de múltiplos projetos, das perturbações no ritmo das obras e da manutenção das encomendas.

### PERSPETIVAS PARA O 3º TRIMESTRE DE 2020

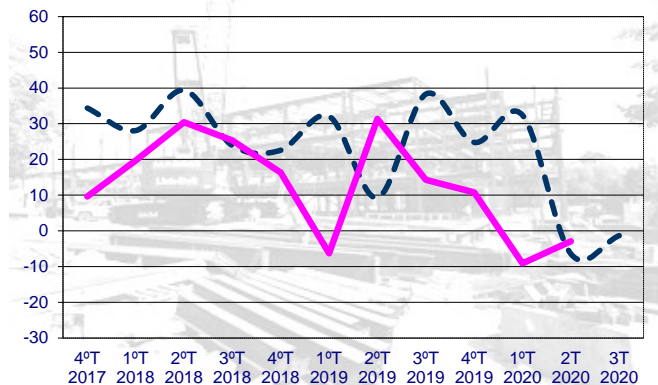
Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Cart. Encomendas	- 3,7	0	- 6,3
Vendas	- 1,3	0	- 1,4
Enc. Fornecedores	- 4,5	- 3,8	- 5,1
Existências	- 9,8	- 5,7	- 13,1

Na verdade, apesar de haver indicadores positivos ao nível do aumento do investimento em construção e, por exemplo, do crescimento forte das vendas de cimento, também é verdade que sectores como o turismo, os escritórios e o alojamento local, que constituíam alguns dos “motores” mais fortes de crescimento da constru-



ção nos últimos tempos estão a ser particularmente afetados pela pandemia.

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



Como referimos no estudo anterior, a favor, verifica-se que a construção de novos edifícios continua a avançar sem grandes perturbações, ao mesmo tempo que arrancam no terreno novos empreendimentos mistos, com hotelaria, serviços e habitação, com uma dimensão muito relevante.

Também estão a arrancar novos projetos de habitação de promoção autárquica, que, como os anteriores, começarão a ter verdadeiro impacto na venda de materiais a partir do início do próximo ano.

Por fim, temos um recorde, em número e em valor, de concursos públicos para obras, em particular na ferrovia e na mobilidade.

Contra, avolumam-se as perdas de rendimentos e as dificuldades financeiras de muitas empresas e famílias, adivinhando-se mais desemprego e falências, com reflexos na procura imóveis e nos gastos com manutenção e reabilitação.

A ameaça da chamada segunda vaga da pandemia e a recuperação mais lenta que o previsto das economias dos países com quem temos maior ligação são uma forte possibilidade que funciona como travão ao crescimento da atividade.

Por último, a quase paralisia de muitos serviços públicos tem vindo a tornar ainda mais lentos os processos burocráticos de autorizações, registos, licenciamentos, etc., que, como sabemos, envolvem as atividades imobiliárias e de construção, o que pode vir a revelar-se um fator adicional de entrave ao arranque de novos projetos.