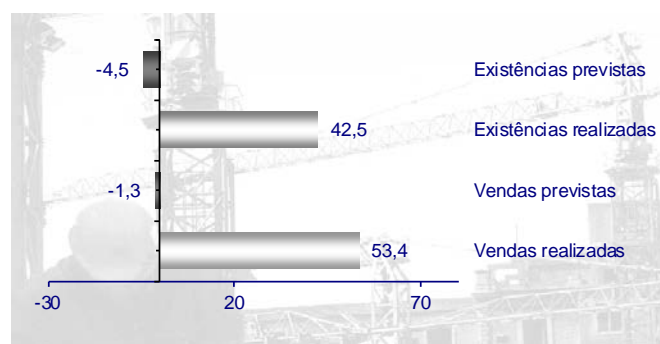


INQUÉRITO de CONJUNTURA

3º Trimestre de 2020

- 95% das empresas aumentaram ou mantiveram as vendas face ao trimestre anterior e apenas 5% diminuíram
- A percentagem das empresas que considerou “bom” ou “razoável” o respetivo “nível de atividade” foi de 80,6%
- 61,3% das empresas aumentaram as vendas face ao mesmo trimestre do ano anterior
- Os preços de venda apresentaram uma ligeira tendência de subida
- 19,5% das empresas prevê uma redução das vendas no 4º trimestre de 2020, contra 14% que apontam para o respetivo aumento, enquanto 66,5% acredita na manutenção

VENDAS E STOCKS - 3º TRIMESTRE 2020
(SRE - saldo das respostas extremas)



APRECIAÇÃO GLOBAL

O terceiro trimestre do ano decorreu num clima mais favorável que o período anterior, beneficiando da recuperação da economia num contexto pós-confinamento, em que a pandemia se manteve sob algum controlo e uma boa parte das atividades puderam decorrer dentro da nova normalidade.

De alguma forma, o forte crescimento do setor nos últimos três anos, animado nesta fase mais recente pelo segmento da construção de edifícios novos, sobretudo para habitação, retomou o seu ritmo o que se refletiu nas vendas, com 58,4% das empresas inquiridas a reportarem o aumento das vendas face ao período anterior, valor que sobe para 61,1% quando compara com as vendas do trimestre homólogo de 2019.

Esta evolução muito positiva das vendas, que superou largamente os receios expressos no inquérito anterior, 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* aumentou significativamente, passando de 58,9% no segundo trimestre para 80,6% no período de julho a setembro. O segmento retalhista voltou a apresentar o melhor resultado neste indicador, registando um SRE de +46,7%, enquanto o subsector armazenista ficou pelos + 42,9%.

Relativamente aos **stocks**, desta vez por boas razões, registou-se novamente uma percentagem maior de empresas que referiram o seu aumento (47,5%), do que as que afirmaram a redução (5%), tendo este comportamento contrariado as expectativas que apontavam para a diminuição das existências, em linha com uma esperada (e temida) diminuição dos negócios que não chegou a ocorrer, muito pelo contrário.

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

3º TRIMESTRE DE 2020

Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 53,4	+59,6	+ 48,3
Existências	+ 42,5	+ 43,4	+ 40,8
Preços	+ 4,5	+ 1,0	+ 7,4
Atividade	+ 44,5	+ 42,9	+ 46,7
Vendas homólogas	+ 41,7	+ 38,1	+ 46,7

A evolução trimestral dos diversos indicadores do setor apresentou um comportamento muito positivo, acima das melhores expectativas e que, tendo acompanhado o forte ritmo de retoma da economia no período pós-confinamento, terá mesmo registado um dos melhores desempenhos dos últimos anos.

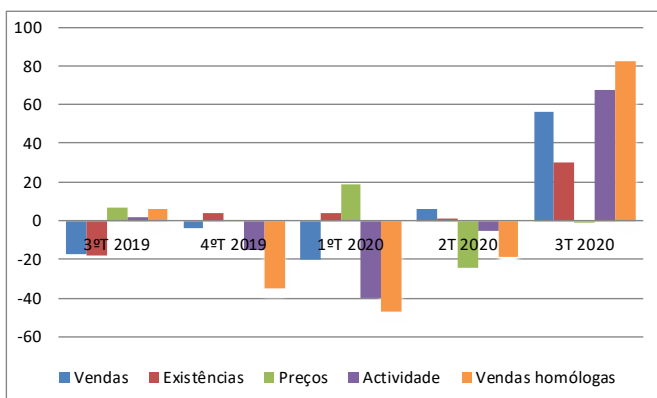
3º TRIMESTRE DE 2020
(variação dos valores do SRE - saldo das respostas extremas - face ao trimestre anterior)

Indicadores	Variação do saldo das respostas extremas em pontos percentuais		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 56,3	+ 75,6	+ 41,0
Existências	+ 29,8	+ 39,6	+ 21,2
Preços	- 0,4	+ 0,1	- 0,6
Atividade	+ 67,6	+ 69,0	+ 65,4
Vendas homólogas	+ 82,7	+ 77,2	+ 90,4

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

A única exceção terá sido a evolução das existências, cuja forte subida pode ser prejudicial para a rentabilidade da operação. Todavia, na situação atual de forte atividade e em que, devido às perturbações de abastecimento por força da pandemia, é necessário prevenir e assegurar a disponibilidade de produto para entrega, este aumento de stocks é justificável e mesmo eventuais consequências negativas na rentabilidade serão sempre preferíveis a perder vendas.

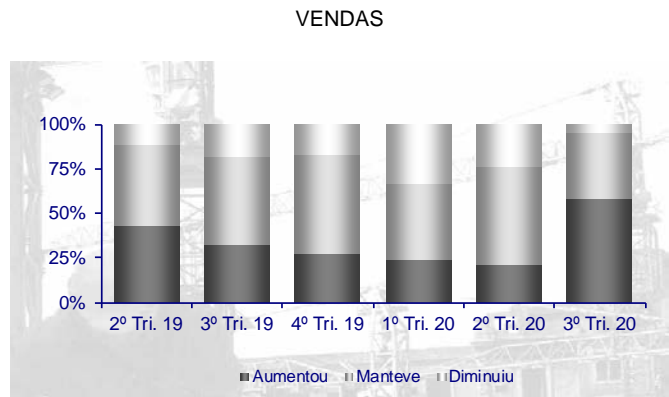
VARIAÇÃO DOS VALORES DOS SALDOS DAS RESPOSTAS EXTREMAS FACE AO TRIMESTRE ANTERIOR



Devemos reconhecer, também, que na ausência de circunstâncias extraordinárias, este período do ano representa, normalmente o pico das vendas, beneficiando dos fatores de sazonalidade mais favoráveis. Todavia, não deixa de ser particularmente significativo o comportamento das vendas homólogas que supera muito a ideia de uma mera boa recuperação face ao 2º trimestre.

VENDAS

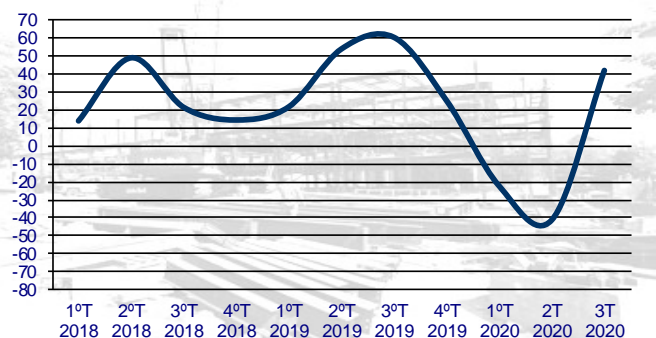
Como já referimos, a percentagem das empresas que afirmou o aumento das vendas face ao período anterior registou um aumento muito substancial de 20,5% para 58,4%, ao mesmo tempo que a percentagem das que referiram a sua diminuição caiu quase dezanove pontos percentuais de 23,4% para 5%, beneficiando da combinação dos efeitos da sazonalidade mais favorável com o fim do desconfinamento.



Por sua vez, os dados relativos ao indicador vendas homólogas refletem, para além dos fatores positivos conjunturais já referidos, a continuidade da tendência de crescimento do mercado da construção que havia sido projetada com base no aumento da construção nova de habitação.

Assim, o conjunto do setor apresentou um saldo positivo expressivo nas respostas extremas (41,7%). Em particular, no segmento armazenista, 61,9% das empresas inquiridas registaram um *Aumento* das vendas face ao 3º trimestre do ano anterior. No segmento retalhista esta percentagem atingiu os 60%.

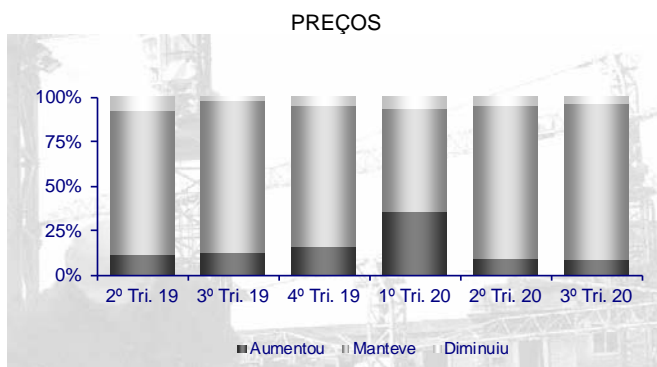
VOLUME DE VENDAS COMPARADO COM O MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR (SRE – saldo das respostas extremas)



O SRE relativo às vendas homólogas foi todavia menos favorável para as empresas armazenistas (+38,1%), do para as retalhistas (+46,7%), evidenciando um comportamento mais desigual no primeiro dos subsectores, que ficará a dever-se, sobretudo, à sua maior especialização.

PREÇOS

Relativamente aos preços de venda, a regra foi a da estabilidade (88,2% 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 +4,5%, que compara com +4,9% no 2º trimestre, +29,3% no 1º trimestre e +10,8% no 4º trimestre de 2019.



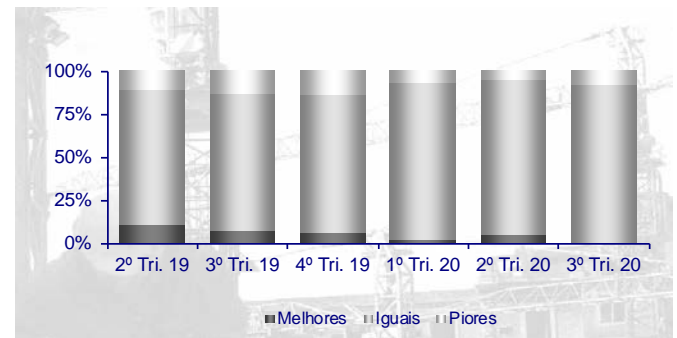
Como é natural num período de forte atividade, foi o subsector retalhista quem apresentou um SRE mais elevado (+7,4%), enquanto o subsector armazenista registou um SRE de +1%.

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”, “Tintas, vernizes e colas”, “Madeiras e derivados”, “Material de construção de vidro”, “Tubagens e acessórios de ferro e cobre” e “Pavimentos de madeira e cortiça”. Em sentido contrário, a diminuição dos preços só teve expressão ao nível do “Ferro redondo para betão armado e em perfis para estruturas e outros” e dos “Materiais básicos (cimento, cal, gesso, areia e brita)”.

CONDIÇÕES DE CRÉDITO

A estabilidade nas condições de crédito dos fornecedores manteve-se como regra neste 3º trimestre, opção que registou 91,7% das respostas. Todavia, verificou-se uma tendência ligeira para uma maior exigência por parte dos fornecedores (SRE -8,3%).

CONDIÇÕES DE CRÉDITO

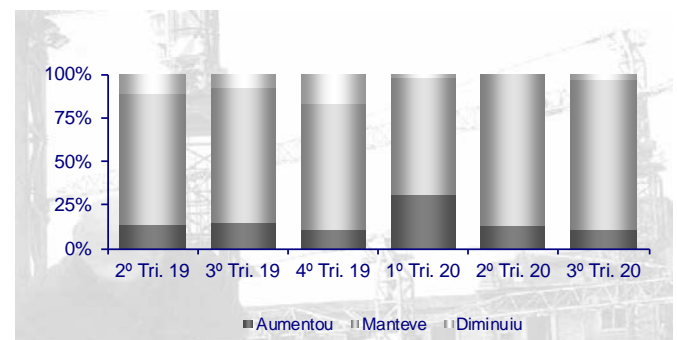


O comportamento dos dois subsectores considerados foi um pouco diferente, tendo as empresas retalhistas registado uma maior percentagem de respostas que apontaram a pioria das condições dos seus fornecedores (13,3%, contra 12,5% no trimestre anterior). Nas empresas armazenistas, ao contrário do que se observara no período anterior, não houve quaisquer respostas no sentido da melhoria das condições de crédito, registando-se mesmo uma percentagem de 4,8% das empresas que apontou a pioria.

PRAZOS DE RECEBIMENTO

Ao nível dos prazos de recebimento de clientes, continua a verificar-se uma tendência de alargamento, embora a intensidade tenha sido, uma vez mais, reduzida.

PRAZOS DE RECEBIMENTO

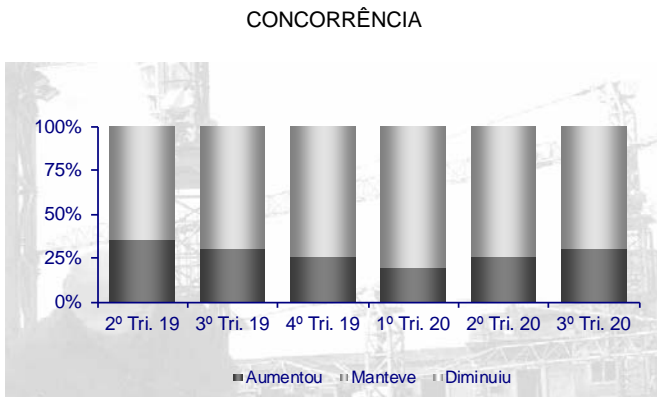


O número das respostas que informaram o aumento dos prazos de recebimento foi de 11,1%, que compara com 12,8% no 2º trimestre do ano. Apesar de tudo, 2,8% das empresas inquiridas informaram a redução dos prazos de recebimento.

O subsector armazenista, normalmente mais afetado pelas derrapagens, terá sido mais proactivo no controlo dos prazos, tendo registado uma percentagem de 14,3% (17,4% no trimestre anterior) de respostas no sentido do aumento dos prazos de recebimento e de 4,8% no sentido da diminuição. No subsector retalhista estas percentagens foram, respetivamente de 6,7% e 0.

CONCORRÊNCIA

No que diz respeito à concorrência intrasectorial registou-se nova subida do número de respostas que denunciaram o seu aumento, em particular no subsector armazenista (33,3%, contra 30,4% no trimestre anterior).



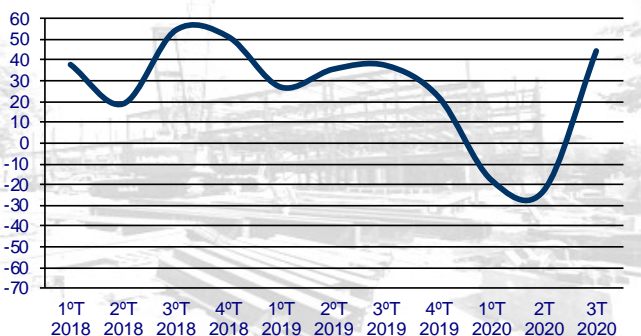
Mas foi no subsector retalhista que a percentagem de respostas no sentido do aumento, ainda que menos expressiva, mais cresceu, passando de 18,8% no segundo trimestre para 26,7%.

ATIVIDADE

A recuperação das vendas no período pós confinamento refletiu-se diretamente na apreciação que as empresas transmitiram relativamente ao nível de atividade alcançado durante o período de julho a setembro.

Assim, a situação inverteu-se completamente face ao trimestre anterior, com a grande maioria das empresas (63,9%) a considerar que o nível de atividade foi *Bom* e mais 16,7% a classificarem-no como *Satisfatório*, fazendo o SRE passar dos -23%, no 2º trimestre, para 44,5% 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 *Deficiente* atingiu os 23,8%, que sendo quase metade dos 43,5% observados no 2º trimestre nos indica, ainda assim, que 1 em 4 empresas deste subsector continuará a trabalhar abaixo do ponto de equilíbrio. No subsector retalhista a percentagem das empresas que manifestaram uma apreciação negativa do nível de atividade reduziu-se de 37,5% para 13,3%. A “falta de encomendas” foi a principal causa apontada pelas empresas armazenistas (80%), enquanto o “não cumprimento de prazos de entrega pelos fornecedores”, foi o fator mais importante mencionado pelas retalhistas.

FINANCIAMENTO BANCÁRIO

O recurso ao crédito bancário pelas empresas do setor, depois do aumento verificado no trimestre anterior, diminuiu para valores semelhantes aos registados no 1º trimestre, tendo sido referido por 30,6% das respostas.

Desta feita, ao contrário do trimestre anterior, a percentagem foi maior entre as empresas retalhistas (33,3%) que entre as armazenistas (28,6%). Todas as respostas referiram o financiamento corrente como destino e consideraram *fácil* o acesso ao crédito.

PREVISÃO PARA O 4º TRIMESTRE DE 2020

As previsões para o último trimestre do ano traduzem, naturalmente, a perspetiva de uma redução da atividade por fatores sazonais, mas, eventualmente, também alguns receios quanto à sustentabilidade do setor da construção num clima de crise económica e a que se somarão os impactos da segunda vaga da pandemia.

PERSPETIVAS PARA O 4º TRIMESTRE DE 2020

Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Cart. Encomendas	- 6,8	- 15,2	0
Vendas	- 5,5	- 16,2	+ 3,3
Enc. Fornecedores	- 10,0	- 22,2	0
Existências	- 15,9	- 25,3	- 8,2

Não obstante, o segmento das empresas retalhistas parece manter expectativas um pouco mais elevadas, eventualmente porque o período de inverno é propício às obras de acabamento no interior e existem muitas obras de construção nova que, recentemente, atingiram aquela fase em que podem ser “fechadas”.

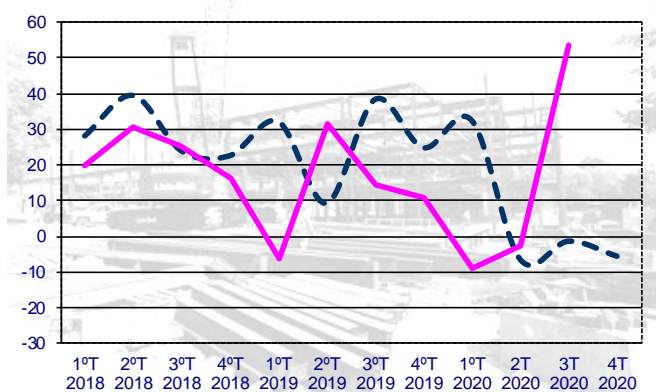
Em todo o caso, há claramente uma redução no número de negócios imobiliários, nos licenciamentos de

obras e, sobretudo, no arranque de novos projetos no terreno, bem como se assiste a muitos adiamentos, suspensões de trabalhos ou, pura e simplesmente à redução do ritmo dos mesmos.

Não é uma quebra abrupta e, de certa forma até reduz um pouco a pressão sobre uma capacidade do setor da construção que se encontra praticamente esgotada.

Mas não deixa de ser verdade que sectores como o turismo, os escritórios e o alojamento local, que constituíram alguns dos “motores” mais fortes de crescimento da construção nos últimos tempos estão a ser particularmente afetados pela pandemia e não retomarão antes do verão de 2021 e ainda não se sabe em que condições e a que ritmo.

Vendas Previstas e Vendas Realizadas
(saldo das respostas extremas)



Entretanto, verifica-se que a construção de novos edifícios de habitação continua a avançar sem grandes perturbações, ainda que as vendas das frações esteja a ser mais demorada. Este segmento e os novos projetos de habitação, construção e reabilitação, de promoção autárquica, terão, eventualmente, maior impacto na venda de materiais a partir do início do próximo ano.

Há ameaças que também não podem ser descuradas. A segunda vaga da pandemia está a acentuar as perdas de rendimentos e as dificuldades financeiras de muitas empresas e famílias, adivinhando-se mais desemprego e falências, que terão reflexos na procura de imóveis e nos gastos com manutenção e reabilitação.

A capacidade do Estado para apoiar as empresas e as famílias, neste período e na retoma, assim como a forma como o problema das moratórias for abordado serão determinantes para o futuro do país e do nosso sector.