

INQUÉRITO de CONJUNTURA

3º Trimestre de 2021

- 93,5% das empresas aumentaram ou mantiveram as vendas face ao trimestre anterior e apenas 6,5% diminuíram

- A percentagem das empresas que considerou “bom” o respetivo “nível de atividade” foi de 59,5%

- 83,3% das empresas aumentaram as vendas face ao mesmo período do ano anterior

- Os preços de venda apresentaram uma forte tendência de subida (63,5% das respostas, ponderadas pelos 25 grupos de produtos)

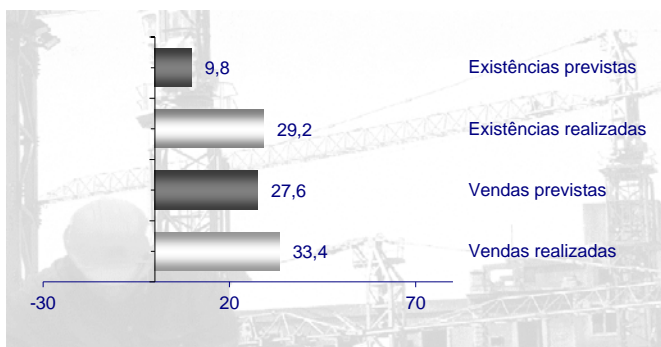
APRECIÇÃO GLOBAL

O terceiro trimestre do ano voltou a registar um novo crescimento na atividade das empresas do setor, o qual, não obstante ter reduzido a sua intensidade face ao período anterior, teve um desempenho acima das previsões.

A maioria das empresas (93,5%), em ambos os segmentos, reportou o aumento ou a manutenção das respetivas vendas, sendo muito reduzido (6,5%) o número daquelas que acusaram a diminuição.

Verificou-se, também, que a percentagem total dos inquiridos que classificaram a **atividade** como *Boa* ou *Satisfatória* se manteve ao nível do trimestre anterior (97,6%, contra 97,7%), embora o número dos que a consideraram *Boa* tenha diminuído significativamente. Deste modo, o SRE baixou dos extraordinários 86,3%, para 57,1%. Desta vez, foi o segmento retalhista que apresentou o melhor resultado neste indicador, registando um SRE de +65,0%, acima do subsector armazenista que ficou pelos +50,0%. Refira-se que estes resultados são, ainda assim, excelentes.

VENDAS E STOCKS - 3º TRIMESTRE 2021
(SRE - saldo das respostas extremas)



Uma vez mais, o crescimento superior das vendas acabou por refletir-se no aumento dos **stocks**, se bem que a persistência das dificuldades no abastecimento, com ameaças de roturas de stocks e a própria escalada dos preços, também terão contribuído para a antecipação de compras e em maiores volumes, por óbvias razões de prevenção. Assim, a percentagem das empresas que referiram o seu aumento (29,6%), superou largamente a das que afirmaram a redução (0,4%).

3º TRIMESTRE DE 2021

Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 33,4	+ 41,6	+ 25,6
Existências	+ 29,2	+ 36,6	+ 25,0
Preços	+ 59,2	+ 65,4	+ 55,7
Atividade	+ 57,1	+ 50,0	+ 65,0
Vendas homólogas	+ 83,3	+ 86,4	+ 80,0

Os diversos indicadores do setor apresentaram um comportamento positivo e acima das expectativas, destacando-se, pelo quarto trimestre consecutivo, a evolução do indicador vendas homólogas, que exibiu um SRE de +83,3%, confirmando que este será um ano de forte crescimento no volume de negócios do sector.

3º TRIMESTRE DE 2021

(variação dos valores do SRE - saldo das respostas extremas - face ao trimestre anterior)

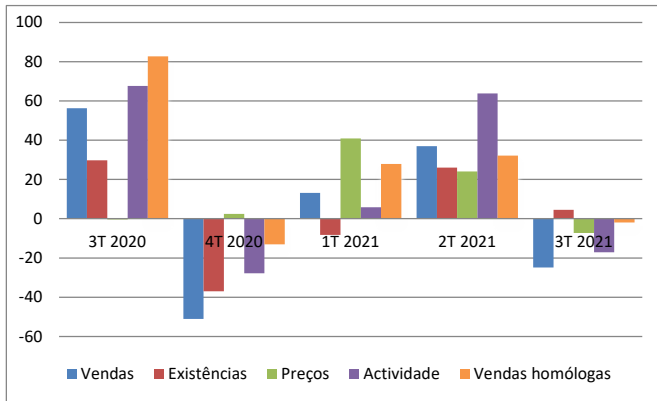
Indicadores	Variação do saldo das respostas extremas em pontos percentuais		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	- 19,0	- 12,9	- 24,8
Existências	+ 6,0	+ 10,6	+ 4,5
Preços	- 12,8	- 15,9	- 7,3
Atividade	- 29,2	- 40,9	- 17,1
Vendas homólogas	- 3,3	- 9,1	- 1,9

(sinal “-” indica piora ou diminuição; sinal “+” indica melhoria ou aumento)

Todavia, como já referimos atrás, a evolução trimestral dos valores assumidos pelos indicadores mostra uma natural e esperada desaceleração do crescimento face ao segundo trimestre do ano, e, num sentido que será eventualmente menos positivo (mas que tem explicação no forte aumento das vendas e nas preocupações

com o abastecimento), um maior aumento das existências.

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



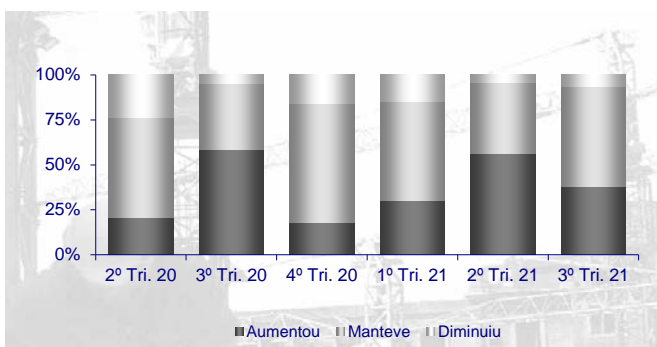
O forte crescimento da atividade do sector nos três primeiros trimestres do ano, apesar do período de confinamento no início do ano, veio comprovar que a construção se encontra num ciclo positivo e, de certa forma, invulnerável às perturbações da organização do trabalho, às dificuldades logísticas e aos próprios aumentos de custos, da mão-de-obra e dos materiais.

Relativamente a estes, o aumento generalizado e constante dos preços de venda, pelo quarto trimestre consecutivo, embora tenha vindo a perder intensidade, continua a suscitar óbvias preocupações com eventuais consequências negativas sobre o mercado, na medida em que os aumentos de custos das obras não possam ser repercutidos nos contratos de empreitada ou absorvidos pelo crescimento dos preços de venda do imobiliário.

VENDAS

A percentagem das empresas que afirmou o aumento das vendas face ao período anterior cifrou-se nos 37,9%, ao mesmo tempo que a percentagem das que referiram a sua diminuição foi de apenas 6,5%.

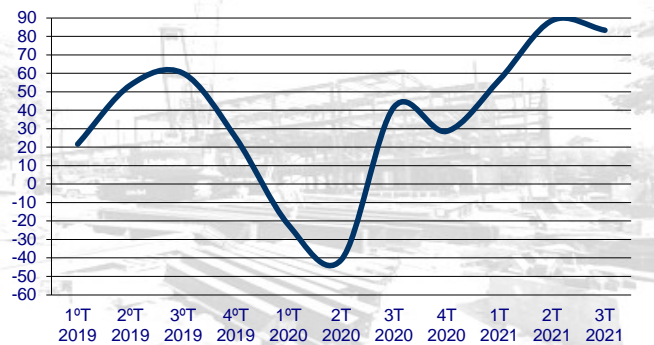
VENDAS



Para além das diferenças sazonais, o indicador vendas homólogas continua a confirmar a recuperação da dinâmica de crescimento que se tem solidificado desde 2018 e que só nos dois primeiros trimestres de 2020, pelas razões que são sobejamente conhecidas, conheceu algum abrandamento.

Assim, o conjunto do setor continuou a apresentar um saldo positivo elevado nas respostas extremas (83,3%). Em particular, no segmento armazenista, 86,4% das empresas inquiridas registaram um *Aumento* das vendas face ao 3º trimestre do ano anterior. No segmento retalhista esta percentagem atingiu os 80%.

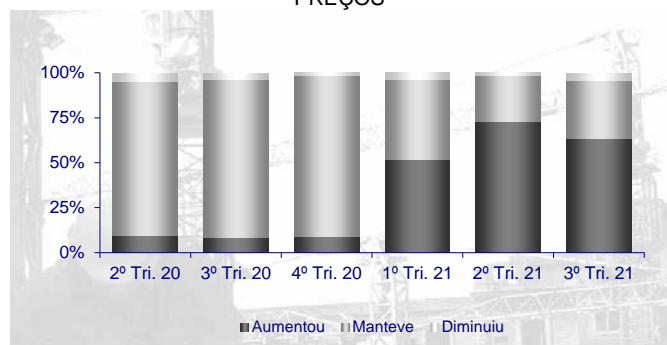
VOLUME DE VENDAS COMPARADO COM O MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR (SRE – saldo das respostas extremas)



PREÇOS

Relativamente aos preços de venda, a regra foi, uma vez mais, a do aumento (63,5% das respostas), registando-se apenas 4,3% das respostas no sentido da diminuição. O SRE foi de +59,2%, que compara com +72% no 2º trimestre e +7% no 1º trimestre de 2021. Estes aumentos vão, como já referimos atrás, muito para além do que é o histórico habitual de atualização das tabelas no início de cada ano e tem a sua explicação na escalada dos custos das matérias primas e da energia.

PREÇOS



Como é normal numa fase de subida sustentada dos preços, foi o subsector armazenista, mais a montante, quem apresentou um SRE mais elevado (+65,4%), enquanto o subsector retalhista registou um SRE de +55,7%.

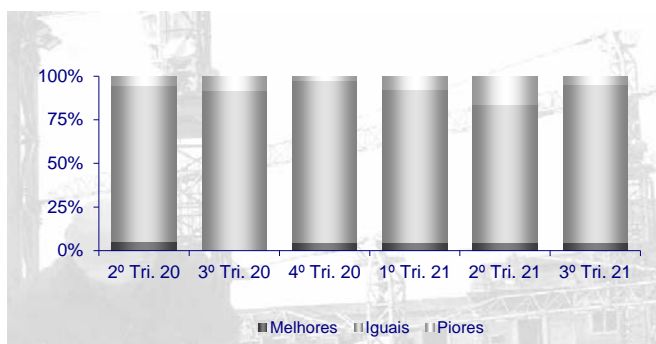
As respostas no sentido do aumento dos preços de venda incidiram generalizadamente sobre todos os produtos, não havendo nenhum grupo que tenha registado uma maioria de respostas no sentido da descida. Em todo o caso, os grupos de produtos que mesmo assim registaram alguns casos (minoritários) de ajustamentos em baixa de preços, foram as “Telhas, tijolos e outros produtos de barro vermelho e grés”, as “Tubagens e acessórios de ferro e cobre”, os “Móveis e equipamentos para cozinha”, os “Materiais básicos (cimento, cal, areia, pedra e brita)”, os “Azulejos, ladrilhos e mosaicos” e a “Louça sanitária, banheiras, torneiras e acessórios para casa de banho”.

CONDIÇÕES DE CRÉDITO

A estabilidade nas condições de crédito dos fornecedores manteve-se como regra neste 3º trimestre de 2021, aparecendo ainda mais reforçada (90,5%, contra 79,5% das respostas no trimestre anterior). O SRE foi, em ambos os subsectores, de 0.

Nas empresas armazenistas, só 4,5% das respostas referiram a pioria das condições praticadas pelos fornecedores, exatamente a mesma percentagem das que informaram a melhoria. O mesmo ocorreu entre as empresas retalhistas, com a percentagem das respostas, em ambas as situações, a fixar-se nos 5%.

CONDIÇÕES DE CRÉDITO

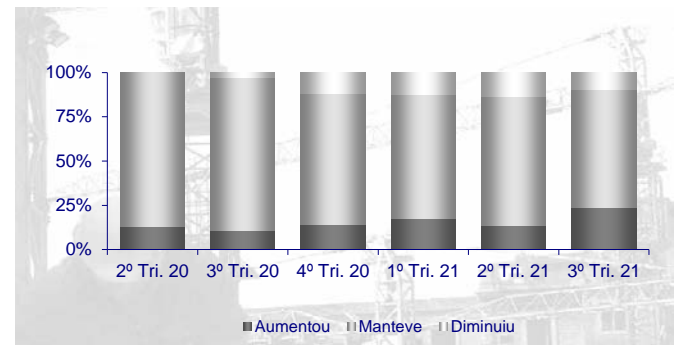


PRAZOS DE RECEBIMENTO

Ao nível dos prazos de recebimento de clientes, regressou a tendência para o respetivo aumento, o que poderá ter alguma relação com o ambiente mais descontraído que se vive no sector ou, pelo contrário, com algum eventual agravamento das dificuldades de liqui-

dez dos clientes profissionais. Embora a alteração não tenha proporções muito significativas, convém ter atenção ao comportamento deste indicador.

PRAZOS DE RECEBIMENTO



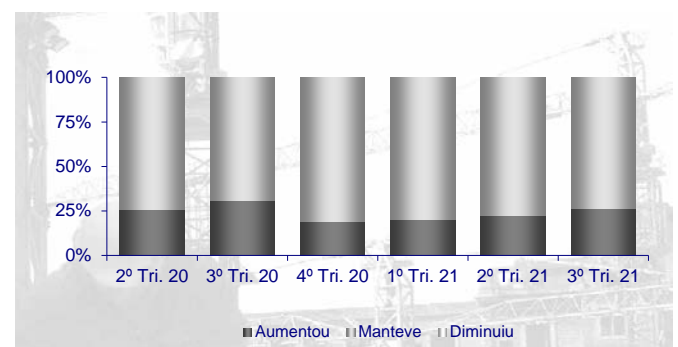
O número das respostas que informaram o aumento dos prazos de recebimento foi de 23,8%, que compara com 13,6% no 2º trimestre de 2021.

Os subsectores apesar de registarem uma percentagem muito semelhante no número de respostas relativas à diminuição dos prazos de recebimento (9,1% e 10%, para armazenistas e retalhistas, respetivamente), não tiveram, contudo, comportamentos idênticos no campo das respostas ao aumento dos prazos. Na verdade, enquanto o subsector retalhista, como no período anterior, foi mais afetado pelo aumento dos prazos, tendo registado uma percentagem superior (25%), o subsector armazenista, que registou uma percentagem das respostas no sentido do aumento dos prazos de 22,7%, foi quem terá sentido uma mudança mais dramática na situação já que, no trimestre anterior, apenas 9,1% das respostas tinham referido este agravamento.

CONCORRÊNCIA

Apesar do bom momento do sector a concorrência intrasectorial não dá sinais de abrandar. O subsector retalhista é quem continua a sentir mais a concorrência, com a percentagem de respostas no sentido do aumento a atingir os 35% (contra 36,4% no trimestre anterior).

CONCORRÊNCIA



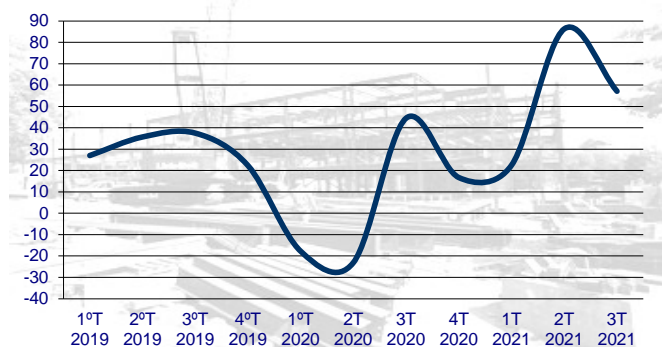
No subsector armazenista a percentagem de respostas no sentido do aumento continua a ser menos expressiva, mas ao contrário do que se verificara no trimestre anterior, foi a que mais aumentou, passando de 9,1% para 18,2%.

ATIVIDADE

A evolução positiva das vendas para uma parte significativa das empresas, continuou a refletir-se na apreciação que as empresas fazem da respetiva atividade, ainda que, naturalmente, a situação extraordinária vivida no período anterior, não seja facilmente repetível.

Assim, embora a percentagem das empresas que consideraram que o nível de atividade foi **bom** se tenha reduzido de 88,6% para 59,5%, houve 38,1% que o classificaram como **satisfatório**, fazendo com que a percentagem das respostas que consideraram a atividade **deficiente**, tenha aumentado de 2,3% para apenas 2,4% neste período.

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



Neste período, foi o subsector retalhista que registou a maior percentagem de respostas com uma apreciação positiva do nível de atividade 65%, verificando-se o facto curioso de ninguém neste subsector ter considerado a atividade **deficiente**. Pelo contrário, entre as empresas armazenistas inquiridas apenas 54,5% (contra 90,9% no 2º trimestre) consideraram **bom** o respetivo nível de atividade, havendo mesmo 4,5% que o classificaram como **deficiente**.

FINANCIAMENTO BANCÁRIO

O recurso ao crédito bancário pelas empresas do setor manteve-se em níveis reduzidos, tendo sido referido por 19% das respostas (contra 18,2% no trimestre anterior).

Tal como no trimestre anterior, a percentagem foi ligeiramente maior entre as empresas retalhistas (20%)

que entre as armazenistas (18,2%). Todas as respostas referiram o financiamento corrente como destino e todos consideraram **fácil** o acesso ao crédito.

PREVISÃO PARA O 4º TRIMESTRE DE 2021

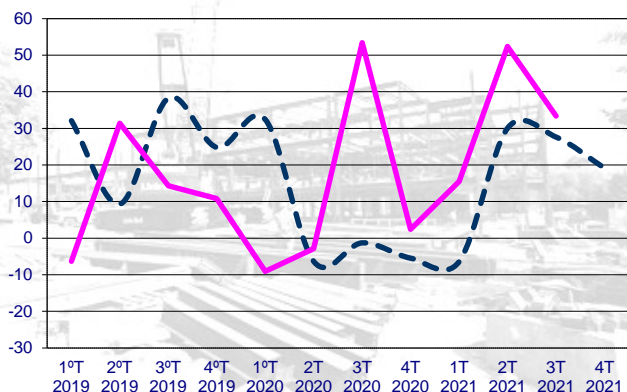
As previsões para o quarto trimestre do ano traduzem a perspetiva de continuidade no crescimento dos negócios, embora de forma menos intensa, já que os últimos meses do ano são um período tradicionalmente menos favorável, quer pelas condições climáticas, quer porque existem muitos dias de paragem (festas de Natal).

PERSPETIVAS PARA O 4º TRIMESTRE DE 2021

Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Cart. Encomendas	+ 16,2	+ 20,8	+ 13,6
Vendas	+ 19,1	+ 24,8	+ 15,9
Enc. Fornecedores	+ 17,3	+ 20,8	+ 15,4
Existências	+ 6,1	+ 8,9	+ 4,6

Por outro lado, nota-se que a procura continua muito forte e as queixas que se "ouvem" são sobretudo, pela falta de produtos ou atrasos nas entregas. Como temos vindo a sublinhar, os fatores mais determinantes do atual ciclo positivo da construção estão a ser, por um lado, o peso que a construção nova de edifícios de habitação tem vindo a assumir no contexto do mercado, e, por outro, a prioridade assumida pelas famílias em fazer melhorias no conforto das suas habitações ou mesmo na procura de uma nova casa. É claro, tudo isto subordinado ao enquadramento favorável dos juros baixos...

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 nova para habitação que se registou

nos primeiros nove meses do ano e aos investimentos previstos no PRR, deveremos ter em atenção, como já referimos atrás, alguns constrangimentos e ameaças que já existem ou podem vir a concretizar-se.

A falta de mão-de-obra, a menos que se caminhe rapidamente para alternativas de pré-fabricação e industrialização da construção, ou que se opte por abrir as portas à imigração (solução sempre duvidosa e precária), constitui um obstáculo ao crescimento da atividade e pode, no caso de pressionar excessivamente os custos, colocar um travão ao crescimento do sector.

Para já e pelo menos até meados de 2022, teremos que lidar com as perturbações causadas pelas dificuldades de abastecimento e pelo forte e rápido crescimento dos preços dos materiais e da energia, que podem provocar atrasos na execução de algumas fases dos trabalhos de construção e determinar a suspensão de novos investimentos, com naturais reflexos negativos sobre a manutenção do ritmo da atividade da construção no próximo ano.

Todos esperam que as subidas de preços e a escassez de energia ou de matérias-primas sejam um fenómeno passageiro. Se assim for, as suas consequências, mesmo que causem algumas perturbações, deverão ter um impacto relativamente reduzido na evolução do nosso sector nos próximos anos.

A maior ameaça provém da possibilidade de irmos a viver um novo período de inflação elevada e uma subsequente subida rápida das taxas de juro. A vulnerabilidade em que nos encontramos, país, empresas e famílias, devido ao elevado endividamento, a par com a perda de atratividade do investimento no imobiliário, podem prejudicar muito a atividade da construção.

É certo que o extraordinário pacote de fundos comunitários que vamos receber nos próximos anos, PRR e Quadro Comunitário de Apoio, nos garantem liquidez e investimentos que podem suportar a atividade, pelo menos até 2026, mas não será nunca a mesma coisa se os juros subirem depressa e de forma significativa.