

# INQUÉRITO de CONJUNTURA

## 4º Trimestre de 2020

- **84,2% 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 78,6%**
- **50% das empresas aumentaram as vendas face ao mesmo período do ano anterior**
- **Os preços de venda voltaram a apresentar uma ligeira tendência de subida**

### APRECIACÃO GLOBAL

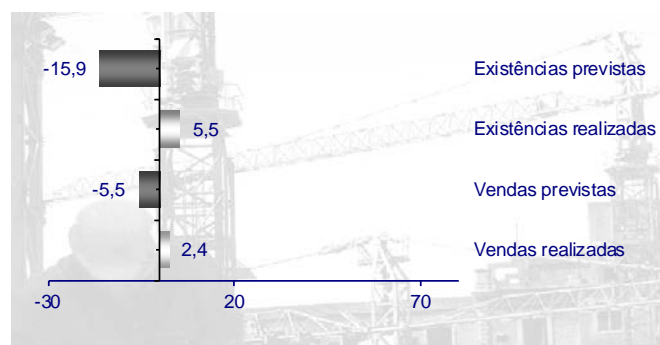
O quarto trimestre do ano apresentou uma certa estabilidade quando comparado com o período anterior, o qual havia beneficiado da recuperação da economia após a 1º vaga da pandemia que afetou, sobretudo, o 2º trimestre.

Na verdade, apesar do sector da construção não ter sido obrigado a parar, a atividade acabou por sofrer vários constrangimentos durante a fase mais aguda da pandemia, causados, maioritariamente, por surtos que ocorreram um pouco por todo o lado, pela suspensão de algumas obras e pela redução das equipas de profissionais, levando a uma aceleração logo que a mesma terminou. O quarto trimestre foi um período de maior normalidade, que só não foi melhor porque, naturalmente, a atividade da construção também viu limitado o seu potencial de crescimento pelas dificuldades dos outros sectores e pelo adiamento de alguns investimentos, a que se junta uma sazonalidade menos propícia para alguns trabalhos de construção.

Em todo o caso, a evolução foi positiva e superou as expectativas que admitiam mesmo um pequeno recuo nas **vendas**. Na verdade, a maioria das empresas, em ambos os segmentos, reportou o aumento ou a manutenção das respetivas vendas, com 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* diminuiu apenas tangencialmente, passando de 80,6% no terceiro trimestre para 78,6% no período de outubro a dezembro, apesar do SRE, naturalmente, ter baixado de forma mais expressiva (de 44,5%, para 16,7%). O segmento armazenista apresentou o melhor resultado neste indicador, registando um SRE de +21,8%, enquanto o subsector armazenista ficou pelos + 10,5%.

VENDAS E STOCKS - 4º TRIMESTRE 2020  
(SRE - saldo das respostas extremas)



Relativamente aos **stocks**, ao contrário do esperado e, mais uma vez, por boas razões, a percentagem das empresas que referiram o seu aumento (12,3%), foi superior à das que afirmaram a redução (6,7%), ficando em linha com a variação positiva das vendas.

### 4º TRIMESTRE DE 2020

Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 2,4	+ 4,2	+ 1,1
Existências	+ 5,5	+ 9,2	+ 3,0
Preços	+ 7,0	+ 12,6	+ 3,0
Atividade	+ 16,7	+ 21,8	+ 10,5
Vendas homólogas	+ 28,6	+ 26,1	+ 31,6

Os diversos indicadores do setor apresentaram um comportamento positivo, acima das expectativas, contribuindo para um ano de saldo claramente positivo, como aliás se esperava, apesar da taxa de crescimento ter sido bem menor daquela que em 2019 se estimara.

A comprová-lo está o comportamento positivo das vendas homólogas, com um SRE em torno dos 30%, a sinalizar que as vendas do ano de 2020 terminaram, para a maioria das empresas do sector, claramente acima de 2019.

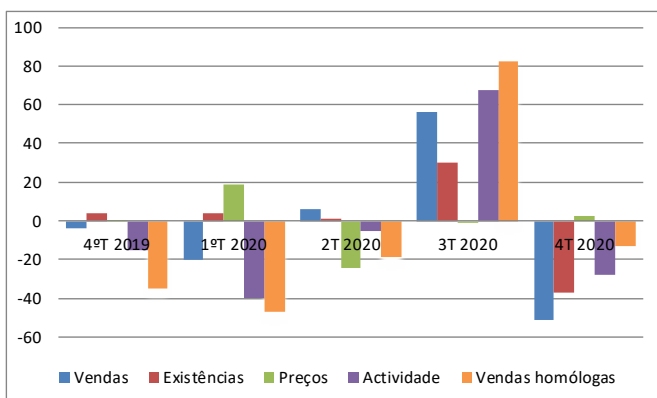
**4º TRIMESTRE DE 2020**  
(variação dos valores do SRE - saldo das respostas extremas - face ao trimestre anterior)

Indicadores	Variação do saldo das respostas extremas em pontos percentuais		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	- 51,0	- 55,4	- 47,2
Existências	- 37,0	- 34,2	- 37,8
Preços	+ 2,5	+ 11,6	- 4,0
Atividade	- 27,8	- 21,1	- 36,2
Vendas homólogas	- 13,1	- 12,0	- 15,1

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

Já a evolução trimestral dos valores assumidos pelos indicadores, mostra uma desaceleração face ao crescimento registado no terceiro trimestre, com estes a revelarem-se bem mais modestos, com exceção da variação dos preços de venda e, em sentido que também deverá considerar-se positivo, um menor investimento em existências, acompanhando o menor fulgor no crescimento das vendas.

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



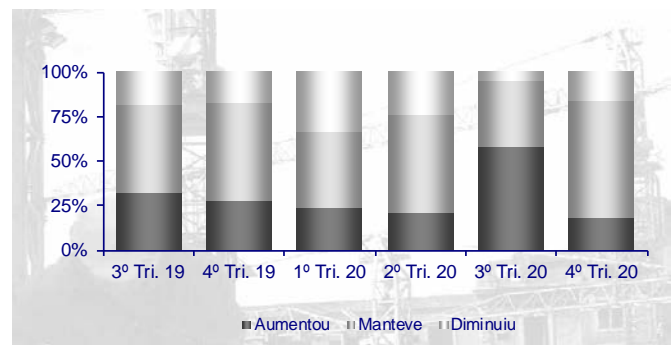
A desaceleração da atividade do sector no 4º trimestre do ano deverá ser considerada normal, uma vez que o terceiro trimestre do ano, na ausência de fatores extraordinários, representa, normalmente, o pico das vendas, beneficiando dos fatores de sazonalidade mais favoráveis. O aumento dos preços de venda, embora muito limitado, num período que não corresponde, habitualmente, à publicação de novas tabelas, deve entender-se como resultado de fatores que resultam das circunstâncias da pandemia que afetaram os custos de logística em geral e em particular os preços das matérias primas.

**VENDAS**

Como já referimos, a percentagem das empresas que afirmou o aumento das vendas face ao período anterior registou uma notória redução de 58,4% para 18,2%, ao

mesmo tempo que a percentagem das que referiram a sua diminuição subiu de 5% para 15,8%, registando-se, todavia, um saldo positivo e uma prevalência de respostas no sentido da sua manutenção (66%).

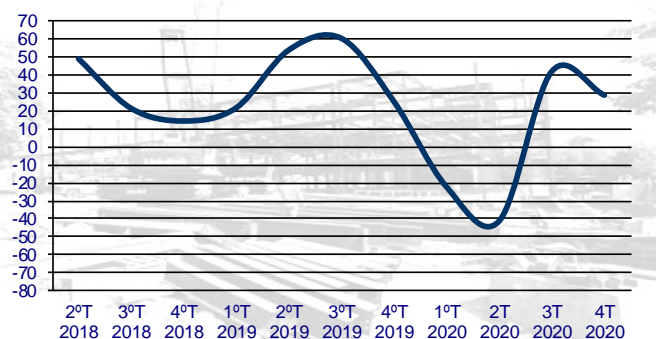
**VENDAS**



Por sua vez, os dados relativos ao indicador vendas homólogas refletem a continuidade da tendência de crescimento do mercado da construção, ainda que mitigada pela situação pandémica.

Assim, o conjunto do setor apresentou um saldo positivo expressivo nas respostas extremas (28,6%). Em particular, no segmento armazenista, 52,2% das empresas inquiridas registaram um *Aumento* das vendas face ao 4º trimestre do ano anterior. No segmento retalhista esta percentagem atingiu os 47,4%.

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

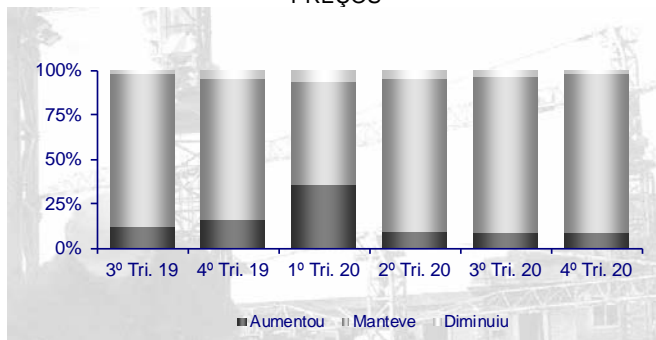


O SRE relativo às vendas homólogas foi, todavia, menos favorável para as empresas armazenistas (+26,1%), do para as retalhistas (+31,6%), evidenciando um comportamento mais desigual no primeiro dos subsectores, que ficará a dever-se, sobretudo, à sua maior especialização.

## PREÇOS

Relativamente aos preços de venda, a regra foi, uma vez mais, a da estabilidade (89,5% 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 +7%, que compara com +4,5% no 3º trimestre, +4,9% no 2º trimestre e +29,3% no 1º trimestre.

PREÇOS



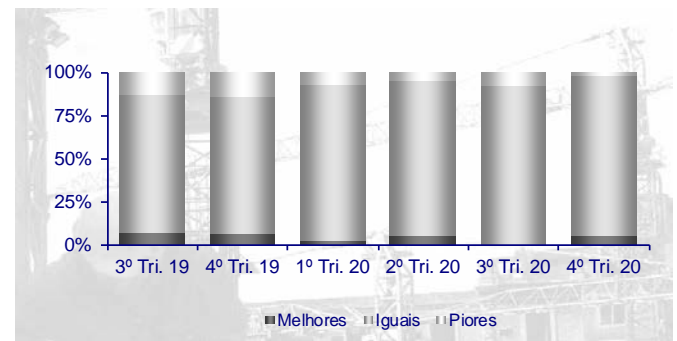
Ultrapassado o período de mais forte atividade, foi o subsector armazenista, mais a montante, quem apresentou um SRE mais elevado (+12,6%), enquanto o subsector retalhista registou um SRE de +3%.

As respostas no sentido do aumento dos preços de venda incidiram mais nos seguintes grupos de produtos: “Tubagens e acessórios em plástico”, “Ferro redondo para betão armado e em perfis para estruturas e outros” e “Tubagens e acessórios de ferro e cobre”, “Material de construção de vidro”, “Materiais Básicos (cimento, cal, gesso, areia, pedra e brita)” e “Tintas, vernizes e colas”. Em sentido contrário, a diminuição dos preços só teve expressão ao nível do e dos “Aparelhos e equipamentos elétricos eletrónicos diversos”, “Ferragens, ferramentas e metais” e “Perfis, caixilharias e acessórios”.

## CONDIÇÕES DE CRÉDITO

A estabilidade nas condições de crédito dos fornecedores manteve-se como regra neste 4º trimestre, opção que registou 92,9% das respostas. Todavia, ao contrário do trimestre anterior, verificou-se uma tendência ligeira para uma melhoria das condições praticadas pelos fornecedores (SRE +2,4%).

## CONDIÇÕES DE CRÉDITO

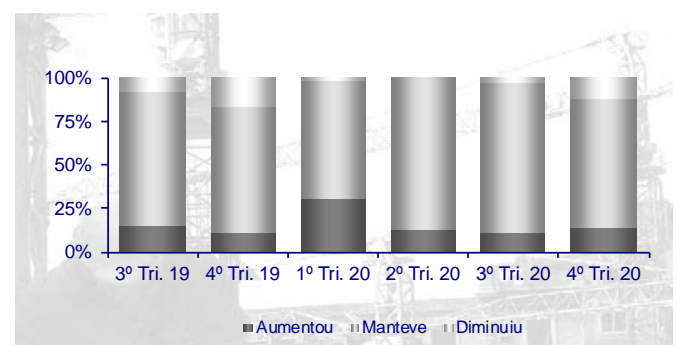


O comportamento dos dois subsectores considerados teve um sentido semelhante, tendo as empresas retalhistas registado um SRE de +5,3%, quando no trimestre anterior tinham um SRE de -13,3%. Nas empresas armazenistas, as condições também melhoraram, com um SRE de +4,3%, que compara com -4,8% no 3º trimestre.

## PRAZOS DE RECEBIMENTO

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

PRAZOS DE RECEBIMENTO



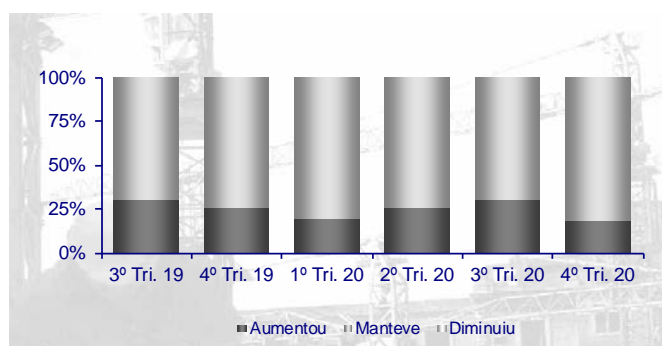
O número das respostas que informaram o aumento dos prazos de recebimento foi de 14,3%, que compara com 11,1% no 3º trimestre do ano. Não obstante, 11,9% das empresas inquiridas informaram a redução dos prazos de recebimento, contra 2,8% no período anterior.

O subsector retalhista, um pouco surpreendentemente, terá sido mais afetado, tendo registado uma percentagem de 15,8% de respostas no sentido do aumento dos prazos de recebimento e 10,5% em sentido contrário. No subsector armazenista, por seu lado, a percentagem das respostas no sentido do aumento dos prazos igualou a dos que indicaram a sua redução (13,0%).

## CONCORRÊNCIA

No que diz respeito à concorrência intrasectorial registou-se uma significativa diminuição do número de respostas que denunciaram o seu aumento, em particular no subsector armazenista (17,4%, contra 33,3% no trimestre anterior).

CONCORRÊNCIA



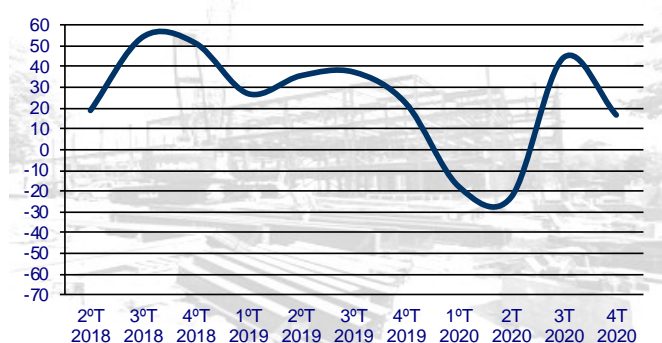
No subsector retalhista a percentagem de respostas no sentido do aumento, ainda que menos expressiva que no 3º trimestre, manteve-se relativamente elevada, passando de 26,7% para 21,1% neste período.

## ATIVIDADE

A evolução positiva das vendas para a maioria das empresas, apesar de eventualmente menos significativa e acompanhada pelo crescimento do número de empresas que referiu a sua diminuição, refletiu-se na menor degradação, face ao esperado, da apreciação que as empresas transmitiram relativamente ao nível de atividade alcançado durante o período de outubro a dezembro.

Assim, embora traduzindo uma quebra face ao trimestre anterior, 38,1% das empresas consideraram que o nível de atividade foi *bom* e mais 40,3% classificaram-no como *satisfatório*, fazendo o SRE fixar-se nos + 16,7%. AS respostas que consideraram a atividade *deficiente* subiram, todavia, de 19,4% no 3º trimestre para 21,4% 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 43,5%. No subsector retalhista a percentagem das empresas que manifestaram uma apreciação positiva do nível de atividade reduziu-se de 60% para 31,6%. 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 (50%).

## FINANCIAMENTO BANCÁRIO

O recurso ao crédito bancário pelas empresas do setor, voltou a diminuir, tendo sido referido apenas por 16,7% das respostas.

Tal como no trimestre anterior, a percentagem foi maior entre as empresas retalhistas (21,1%) que entre as armazenistas (13%). Todas as respostas referiram o financiamento corrente como destino e consideraram *fácil* o acesso ao crédito.

## PREVISÃO PARA O 1º TRIMESTRE DE 2021

As previsões para o primeiro trimestre do ano traduzem, naturalmente, a perspetiva de uma redução da atividade por fatores que serão, essencial e logicamente, sazonais, tanto mais que parece continuar a não haver consequências graves da pandemia para o sector.

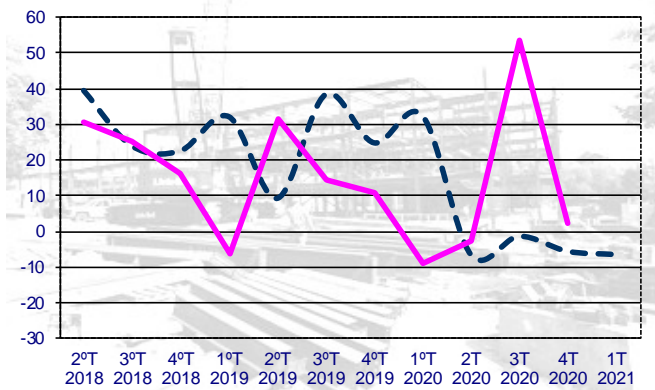
PERSPETIVAS PARA O 1º TRIMESTRE DE 2021

Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Cart. Encomendas	- 7,1	- 7,6	- 6,6
Vendas	- 6,4	- 9,2	- 6,0
Enc. Fornecedores	- 6,7	- 6,6	- 6,6
Existências	- 3,1	+ 2,5	- 3,6

Não obstante, face ao peso que a construção nova de edifícios de habitação tem vindo a assumir no contexto do mercado e com o crescente interesse dos particulares em fazer melhorias no conforto das suas habitações, pode até acontecer que, numa situação em que a escassez de mão de obra permanece com grande evidência, pode até acontecer que o nível de atividade se mantenha, ainda que os trabalhos e a venda dos produtos seja de natureza algo diversa.

As expetativas de redução do volume de vendas são, aliás, apontadas por uma percentagem de apenas cerca de 20% das empresas, quer armazenistas (nem tanto...), quer retalhistas.

Vendas Previstas e Vendas Realizadas  
(saldo das respostas extremas)



Naturalmente, temos de pensar que a crise que afeta muitos setores e muitas famílias não deixará de ter consequências que se irão, mais cedo ou mais tarde, sentir também no nosso sector. Mas não parece que seja para já.

Por outro lado, em 2020, o número de licenças de construção de fogos em novos edifícios de habitação não parou de crescer face a 2019. Abrandou o ritmo crescimento, mas cresceu...