

# INQUÉRITO de CONJUNTURA

## 1º Trimestre de 2022

- 90,3% das empresas aumentaram ou mantiveram as vendas face ao trimestre anterior e apenas 9,4% diminuíram, apesar de ser o período do ano mais desfavorável

- A percentagem das empresas que considerou “bom” o respetivo “nível de atividade” foi de 51,4%

- 65,7% das empresas aumentaram as vendas face ao mesmo período do ano anterior

- Os preços de venda voltaram a apresentar uma significativa tendência de subida e de forma mais intensa que no trimestre anterior (66,7% das respostas, ponderadas pelos 25 grupos de produtos)

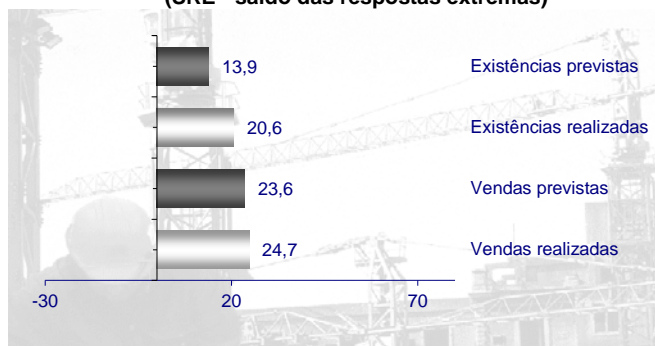
### APRECIÇÃO GLOBAL

Apesar de estarmos perante o período do ano em que os fatores de sazonalidade atuam de forma mais adversa, o primeiro trimestre do ano ficou marcado pela continuidade do crescimento da atividade das empresas do setor, com as vendas a apresentar novamente um desempenho acima das previsões.

A maioria das empresas (90,3%), em ambos os segmentos, reportou o aumento ou a manutenção das respetivas vendas, sendo muito reduzido (9,4%) o número daquelas que acusaram a diminuição.

Verificou-se, também, que a percentagem total dos inquiridos que classificaram a **atividade** como *Boa* ou *Satisfatória* foi de 88,5%. Contudo, o número dos que a consideraram *Boa* diminuiu um pouco, de 66,7% para 51,4%, o que se refletiu no SRE que baixou dos 63% para os 40%. Voltou a ser o segmento armazenista que apresentou o melhor resultado neste indicador, registando um SRE de +50%, acima do subsector retalhista que ficou pelos +31,6%. Considerando que este é habitualmente o pior período do ano para os materiais de construção, os resultados foram muito lisonjeiros...

VENDAS E STOCKS - 1º TRIMESTRE 2022  
(SRE - saldo das respostas extremas)



Apesar de uma elevada percentagem de empresas ter aumentado as vendas, uma boa parte também aumentou stocks, o que pode estar relacionado com a necessidade de garantir encomendas num quadro em que persistem as dificuldades no abastecimento e, também, como defesa contra a escalada dos preços. Assim, a percentagem das empresas que referiram o seu aumento (27,3%), superou largamente a das que afirmaram a redução (4,7%).

### 1º TRIMESTRE DE 2022

Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	+ 24,7	+ 34,5	+ 20,0
Existências	+ 20,6	+ 23,0	+ 19,4
Preços	+ 65,2	+ 81,6	+ 57,2
Atividade	+ 40,0	+ 50,0	+ 31,6
Vendas homólogas	+ 51,4	+ 62,5	+ 42,1

Genericamente, todos os indicadores do setor apresentaram um comportamento positivo e acima das expectativas, destacando-se, pelo sexto trimestre consecutivo, a evolução do indicador vendas homólogas, que exibiu um SRE de +51,4%, confirmando que o volume de negócios do sector mantém uma forte tendência de crescimento.

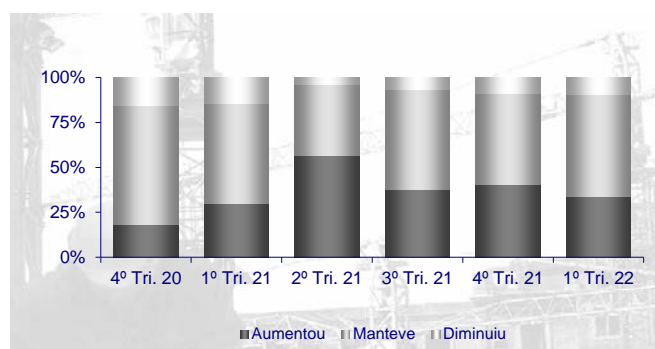
**1º TRIMESTRE DE 2022**  
(variação dos valores do SRE - saldo das respostas extremas - face ao trimestre anterior)

Indicadores	Variação do saldo das respostas extremas em pontos percentuais		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Vendas	- 6,3	+ 3,1	- 10,7
Existências	+ 10,4	+ 13,2	+ 8,0
Preços	+ 19,9	+ 23,7	+ 23,0
Atividade	- 23,7	- 22,2	- 21,7
Vendas homólogas	- 12,2	+ 1,4	- 24,5

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

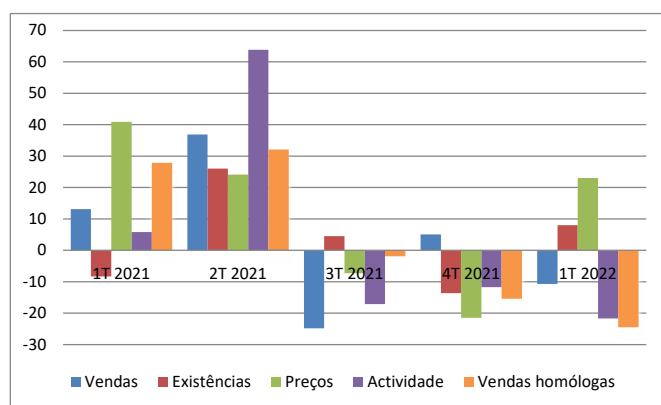
A evolução dos valores assumidos pelos indicadores neste trimestre, indicia, todavia, alguma desaceleração no ritmo de crescimento, o que é perfeitamente natural pelo facto de estarmos no 1º trimestre do ano.

VENDAS



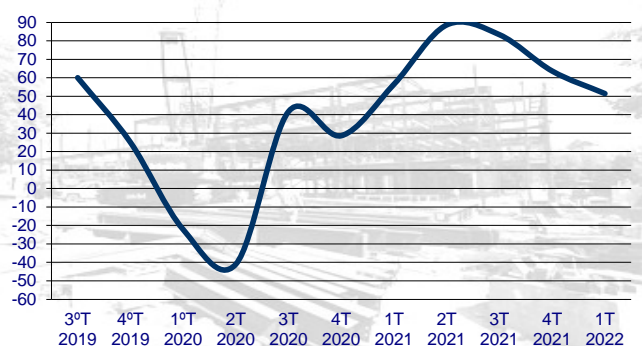
Sem prejuízo das variações por razões de sazonalidade, o indicador vendas homólogas continua a confirmar a recuperação da dinâmica de crescimento que se tem solidificado desde 2018 e que só nos dois primeiros trimestres de 2020, pelas razões que são sobejamente conhecidas, conheceu algum abrandamento.

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



Assim, o conjunto do setor continuou a apresentar um saldo positivo significativo nas respostas extremas (51,4%). Neste período, ao contrário do anterior, foi no segmento armazenista que se registou o maior número de respostas que afirmaram o *Aumento* das vendas face ao 1º trimestre do ano anterior (68,8%). No segmento retalhista esta percentagem atingiu os 63,2%.

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



Para além do aumento das existências ter sido referido por um maior número de empresas o que, como já referimos, poderá ter sido causado menos pelo comportamento das vendas do que por motivos de prevenção relacionados com a garantia de abastecimento e antecipação à subida de preços, o facto mais saliente foi, precisamente, o regresso do forte e generalizado aumento dos preços de venda dos materiais que tinham, de certa forma perdido intensidade na segunda metade de 2021.

**VENDAS**

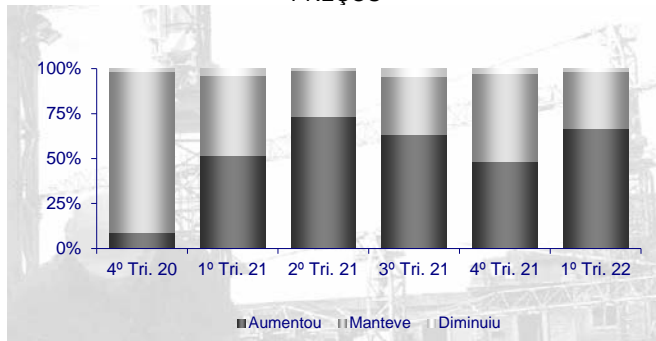
A percentagem das empresas que afirmou o aumento das vendas face ao período anterior cifrou-se nos 34,1% (contra 40,3% no trimestre anterior), enquanto a percentagem das que referiram a sua diminuição praticamente não se alterou, passando dos 9,3% observados no 4º trimestre de 2021 para os 9,4%.

**PREÇOS**

Relativamente aos preços de venda, como já referimos, voltámos a observar um novo pico, com o aumento a ser referido por 66,7% das respostas. Registaram-se apenas 1,5% das respostas no sentido da diminuição e 31,8% da manutenção. O SRE foi de +65,2%.

que compara com +45,3% no 4º trimestre de 2021, +59,2% no 3º trimestre e +72% no 2º trimestre. A escalada dos preços observada neste 1º trimestre teve como principal fator, a juntar aos efeitos da pandemia nas cadeias logísticas e ao forte crescimento da procura de energia e matérias primas no pós-pandemia, a guerra na Ucrânia.

### PREÇOS



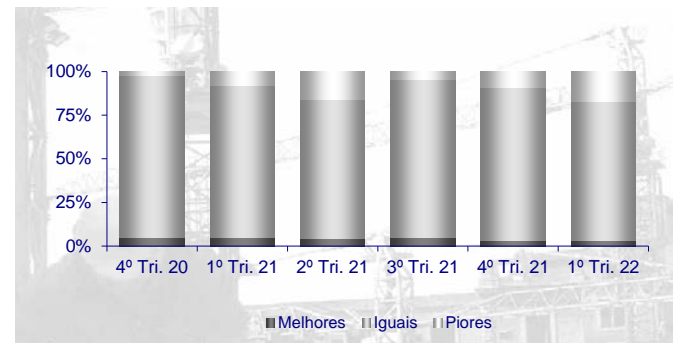
Como é normal quando se dá uma subida dos preços, continua a ser o subsetor armazenista, mais a montante, a apresentar um SRE mais elevado (+81,6%), enquanto o subsetor retalhista registou um SRE de +57,2%. É expectável que no próximo trimestre este fenómeno se reflita com maior intensidade no segmento de retalho.

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 e só no segmento retalhista, foram, uma vez mais, os “Isolamentos térmicos e acústicos” e, desta vez, os “Azulejos, ladrilhos e mosaicos”.

### CONDIÇÕES DE CRÉDITO

Embora acusando um ligeiro agravamento, a estabilidade nas condições de crédito dos fornecedores manteve-se como regra neste 1º trimestre de 2022 (80%, contra 87,9% das respostas no trimestre anterior). Esta manutenção das condições de crédito atingiu os 87,5% no subsetor armazenista, mas no caso das empresas retalhistas voltou a haver variações com algum significado, sobretudo com sinal negativo (21,1%), mas também algumas respostas, menos que no trimestre anterior, no sentido da melhoria (5,3%).

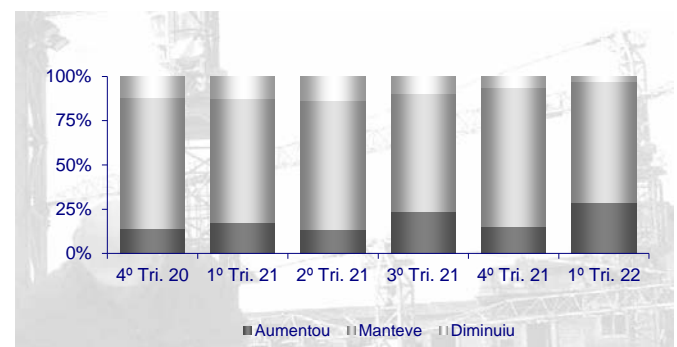
### CONDIÇÕES DE CRÉDITO



### PRAZOS DE RECEBIMENTO

Ao nível dos prazos de recebimento de clientes, registou-se uma significativa tendência de aumento, o que poderá ter alguma relação com o forte aumento dos preços dos materiais e a capacidade dos clientes em repercutir esses aumentos nos contratos já estabelecidos há algum tempo. A eventualidade de situações de “asfixia” financeira por parte de alguns clientes aconselha a manter a maior atenção a esta área.

### PRAZOS DE RECEBIMENTO



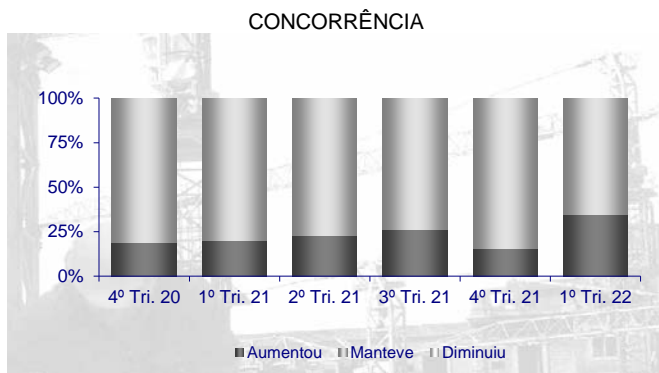
O número das respostas que informaram o aumento dos prazos de recebimento foi de 28,6%, que compara com 15,2% no 4º trimestre de 2021.

Os subsectores apresentaram algumas diferenças significativas. No caso da diminuição dos prazos, apenas as empresas retalhistas referiram essa situação (5,3%). Já o aumento dos prazos de recebimento foi referido por 31,3% das respostas dos armazenistas e 26,3% dos retalhistas.

De alguma forma este deslizamento dos prazos estará a afetar sobretudo aqueles que têm uma carteira de clientes onde os profissionais e construtores (e também outros comerciantes) têm maior peso.

## CONCORRÊNCIA

Apesar do bom momento do sector, a concorrência, talvez por causa dos aumentos de preços, aumentou subitamente de intensidade, mais do que duplicando a percentagem de respostas nesse sentido de 15,2% no 4º trimestre de 2021, para 34,3% neste 1º trimestre de 2022.



O subsector retalhista, foi quem, talvez por não ter tanto peso de clientes profissionais, continua a sentir um pouco menos o aumento da concorrência, com a percentagem de respostas nesse sentido a atingir 31,6% (contra 13,3% no trimestre anterior).

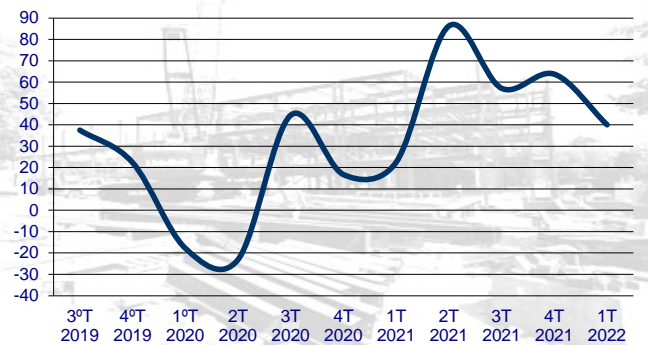
No subsector armazenista a percentagem de respostas no sentido do aumento subiu ainda mais fortemente, passando de 16,7% para 37,5%.

## ATIVIDADE

A evolução positiva das vendas e acima do previsto, continuou a refletir-se na apreciação maioritariamente positiva que as empresas fazem da respetiva atividade.

Assim, ainda que a percentagem das empresas que consideraram que o nível de atividade foi **bom** tenha diminuído um pouco, de 66,7% no último trimestre de 2021, para 51,4%, neste início do ano, a percentagem das respostas que consideraram a atividade **deficiente**, ficou pelos 11,4%, o que é bem melhor que o habitual nesta época do ano.

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



Continuou a ser o subsector armazenista quem registou a maior percentagem de respostas com uma apreciação positiva do nível de atividade (56,3%, contra 72,4% no 4º trimestre de 2021), registando apenas 6,3% de respostas que consideraram a atividade **deficiente**. Entre as empresas retalhistas inquiridas, 47,4% (contra 60% no 4º trimestre de 2021) consideraram **bom** o respetivo nível de atividade, aumentando para 15,8% a percentagem das que o classificaram como **deficiente**.

## FINANCIAMENTO BANCÁRIO

O recurso ao crédito bancário pelas empresas do setor diminuiu para metade, tendo sido referido por 11,4% das respostas (contra 24,2% no trimestre anterior).

Como no trimestre anterior, a percentagem foi maior entre as empresas armazenistas (18,8%) que entre as retalhistas (5,3%). Todas as respostas referiram o financiamento corrente como destino e todos consideraram **fácil** o acesso ao crédito.

## PREVISÃO PARA O 2º TRIMESTRE DE 2022

As previsões para o segundo trimestre do ano traduzem a perspetiva de continuidade no crescimento dos negócios, de forma um pouco mais intensa, já que o segundo trimestre do ano corresponde tradicionalmente a um período de sazonalidade mais favorável, muitas vezes o melhor do ano.

### PERSPETIVAS PARA O 2º TRIMESTRE DE 2022

Indicadores	SRE - saldo das respostas extremas (%)		
	Sector	Armazenistas	Retalhistas
Cart. Encomendas	+ 19,5	+ 23,0	+ 17,8
Vendas	+ 26,6	+ 29,9	+ 25,0
Enc. Fornecedores	+ 14,4	+ 6,9	+ 18,3
Existências	- 1,8	- 10,3	+ 2,2

A verdade é que, pesem as nuvens negras e ameaçadoras que pairam sobre as economias mundiais, a procura continua muito forte e os problemas são, sobretudo, a falta de produtos ou atrasos nas entregas e, também, os aumentos dos preços.

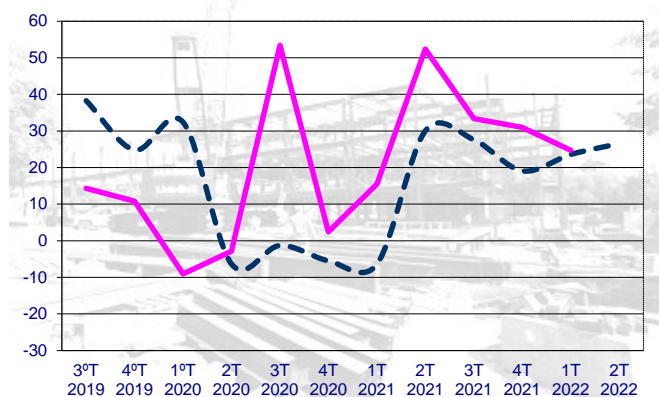
Apesar dos juros já terem começado a subir, o interesse dos investidores pelo imobiliário ainda não esmoreceu e a própria guerra provoca a migração para países seguros como Portugal e fomenta a aplicação de capitais em ativos menos voláteis e com rendimento garantido.

Além do mais, entre nós, permanecem quase inalterados os fatores que têm vindo a determinar o atual ciclo positivo da construção, seja, por um lado, o peso que a construção nova de edifícios de habitação tem vindo a assumir no contexto do mercado, e, por outro, o desenvolvimento do turismo.

perda de atratividade do investimento no imobiliário, que mais podem prejudicar a atividade da construção.

Recordamos aqui que Portugal tem uma espécie de “seguro” que é o enorme pacote de fundos comunitários que vamos receber nos próximos anos, PRR e Quadro Comunitário de Apoio, que nos garantem liquidez e investimentos e que podem suportar a atividade, pelo menos até 2026. Mas se os juros subirem depressa e de forma significativa, viabilidade de muitos investimentos e de muitas empresas, dependentes do crédito, poderá ficar comprometida.

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



Como temos vindo a referir em sucessivos estudos anteriores, não é 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 e aos investimentos previstos no PRR.

As ameaças, contudo, continuam a ganhar forma e, se não forem combatidas ou ultrapassadas, acabarão, mais cedo ou mais tarde, por travar o crescimento da construção.

São elas:

- A falta de mão-de-obra;
- As dificuldades de abastecimento e o aumento dos preços dos materiais e da energia;
- A subida rápida e significativa das taxas de juro;
- A inflação elevada e a perda do poder de compra;
- Uma crise financeira.

Em boa verdade, são as taxas de juro (ou uma crise financeira internacional), combinadas com a vulnerabilidade em que nos encontramos, país, empresas e famílias, devido ao elevado endividamento, a par com a