

Isolamento impulsionou o e-commerce no setor

Com muitas lojas fechadas no primeiro momento da pandemia e boa parte dos clientes mantendo o isolamento social mesmo após a reabertura das atividades, as lojas de materiais de construção tiveram que recorrer às plataformas de e-commerce e vendas remotas para atender às demandas. "Os comerciantes investiram fortemente no atendimento remoto, como por meio de suas páginas no Instagram e através do WhatsApp, recebendo pedidos e enviando produtos diretamente para as casas dos clientes", afirma Waldir Abreu, da Anamac.

Um exemplo desse movimento foi o crescimento da plataforma Toca Obra, desenvolvida pelo grupo Saint-Gobain no Brasil. A iniciativa é voltada para promover a transformação digital de comércios de pequeno e médio porte do setor de construção. Em nove meses, o Toca Obra superou a marca de 250 lojistas cadastrados e a oferta de 30 mil produtos. "O negócio registra, desde janeiro, um crescimento mensal médio de 40%", informa Lucile Charpentier, diretora de vendas digitais de materiais de construção do grupo Saint-Gobain.

No Estado, o Toca Obras possui mais de 30 lojas parceiras. Uma delas é a Beltrame Materiais de Construção, de Santa Maria. "Essa experiência tem sido bastante diferente e positiva, pois aumentamos muito o alcance da nossa loja. Através do site realizamos entregas de mercadorias em outras cidades que antes não tínhamos abrangência", afirma Vivian Beltrame, diretora da loja.

Falta de produtos e crédito reduzido preocupam empresários

Se, por um lado, a pandemia gerou uma maior procura por itens para reformas no lar, o setor de material de construção também tem enfrentado dificuldades. Estoques baixos de alguns produtos têm levado a altas de preços, prejudicando o atendimento. Além disso, a competição com fabricantes de materiais, que estão investindo na venda direta ao consumidor, e também a falta de crédito para reformas são obstáculos apontados pelos empresários.

"Muitas indústrias que dependem de grande escala, como no setor siderúrgico, tiveram que reduzir produção, readequar o número de empregados. Com isso alguns produtos passaram a ser menos ofertados e, consequentemente, o preço subiu", explica Waldir Abreu, presidente da Anamac. Entre os principais itens que tiveram elevações de preços estão os polímeros, como PVC, produtos baseados em alumínio, cimento e o material elétrico, de acordo com o presidente da Acomac, Jaime



Itens de material elétrico e cimentos tiveram alta de preços

Silvano. "No caso do material elétrico, o problema é o cobre. Houve fechamento de minas no Chile por causa da pandemia, o que reduziu a produção. Além disso, a alta cotação do dólar encarece a importação", comenta.

Silvano destaca que, em relação a alguns itens, várias empresas cancelaram sua carteira de pedidos. "A demanda é maior que a oferta, faltam produtos e subi-

ram preços". O dirigente dá como exemplo as telhas à base de alumínio. "Hoje não tenho telhas no pátio da minha empresa. Mesmo que colocasse um preço maior eu não venderia, porque não tenho como entregar", afirma.

O mesmo problema é enfrentado por Jeferson Fazenda Diehl, na Ferragem Venâncio Aires. "Itens de alumínio praticamente não se encontram mais.

Telhas do tipo Brasilit, por exemplo, têm previsão de entrega somente em fevereiro. Se alguém precisar para consertar um telhado por causa de um temporal não teríamos como atender", lamenta.

Outra preocupação do setor é a falta de crédito específico para reformas. "Num passado não muito distante, havia linhas de financiamento da Caixa Econômica Federal para reformas ou para fazer a própria construção da casa", explica o presidente da Anamac, Waldir Abreu. "A falta desse crédito impede a redução do déficit habitacional brasileiro", alerta.

Segundo Abreu, o momento seria ideal para financiamentos focados no setor, tendo em vista a redução da taxa Selic (juros básicos da economia) para apenas 2% ao ano. "Esse movimento seria muito importante. Estamos solicitando ao governo a liberação desse financiamento para reformas e obras residenciais", destaca.

Na Capital, lojas de bairro foram as mais beneficiadas

Os principais beneficiários dessa tendência de consumo de itens para reparos e reformas foram as lojas de bairro, segundo a Associação dos Comerciantes de Materiais de Construção de Porto Alegre (Acomac). "Enquanto no Centro houve redução de vendas devido ao fluxo menor de pessoas, temos casos registrados de comércios em bairros que tiveram aumentos que chegaram

a 40%", explica o presidente da entidade, Jaime Silvano.

Segundo pesquisa da Acomac realizada entre seus cerca de 3 mil associados, em média, houve um crescimento de 9,74% nas vendas do setor em julho ante junho, e de 9,10% em relação ao mesmo mês de 2019. No acumulado dos sete primeiros meses de 2020, as vendas das lojas ainda apresentam estabilidade, com um aumento de

apenas 0,07% em comparação com o período de janeiro a julho do ano passado.

Para o dirigente da Acomac, os auxílios de R\$ 600,00 liberados pelo governo federal, bem como o saque emergencial de R\$ 1.045,00 do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) contribuíram para manter as vendas do setor. "Esse incremento do dinheiro circulante, assim como os recursos

que entraram devido aos acordos de trabalhadores demitidos com suas empresas, foram em parte gastos no nosso setor", afirma.

No entanto, o dirigente não acredita que esse movimento de gastos deva continuar por muito tempo. "Isso não deve ir muito longe, temos um número muito alto de desempregados, que vão restringir gastos, e logo adiante essa venda pode cair", destaca.

A GENTE CRESCE QUANDO CONSTRÓI JUNTO.

Assim como na construção civil, o mercado imobiliário precisa de parceiros que orientem e representem as imobiliárias e os condomínios para o desenvolvimento de um mercado mais forte.

Associe-se e conheça os benefícios

www.secovirsacademi.com.br | 51 3221.3700

 SecoviRS  Secovi_RS  @secovi_RS  Secovi/RS

