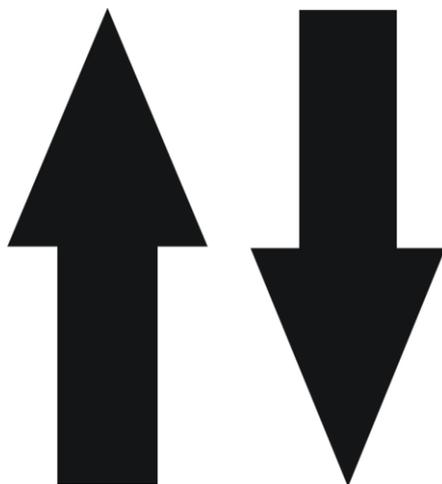




**CDLRio**  
*Clube de Diretores Lojistas do Rio de Janeiro*

# **TERMÔMETRO DE VENDAS**

## **Novembro de 2011**



**Vendas do Comércio Varejista  
no Município do Rio de Janeiro**

## Sumário

---

Comentário	03
Gráfico	04
Desempenho das vendas globais, do Comércio no Rio de Janeiro	05
Médias Globais - Ramos Mole e Duro	06
Desempenho de vendas quanto à localização	07
Médias Globais por categorias	08
Desempenho de vendas por categorias:	
Ramo Mole	09
Ramo Duro	10
Desempenho de vendas Acumuladas do Comércio no Rio de Janeiro	11
Vendas Acumuladas - Média Global	12
Vendas Acumuladas - Média Global por categorias	13
Vendas Acumuladas - Ramo Mole	14
Vendas Acumuladas - Ramo Duro	15
<b>BARÔMETRO DE VENDAS</b>	
Médias Globais	16
Médias Globais por categorias	17
Desempenho de vendas - Ramo Mole	18
Desempenho de vendas - Ramo Duro	19
<b>DESEMPENHO DE VENDAS ACUMULADAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES DO COMÉRCIO NO RIO DE JANEIRO</b>	
Vendas Acumuladas 12 meses - Média Global	20
Vendas Acumuladas 12 meses - Média Global por categorias	21
Vendas Acumuladas 12 meses - Ramo Mole	22
Vendas Acumuladas 12 meses - Ramo Duro	23
<b>MOVIMENTO DO SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO</b>	
Dados	24
<b>MOVIMENTO DE CHEQUES</b>	
Dados	25
<b>DEFLATOR</b>	
TERMÔMETRO DE VENDAS	1,06
BARÔMETRO DE VENDAS	1,00
IGP-DI, COLUNA 2 (FGV)	

## Comentário

---

O índice de vendas real do comércio varejista, na Cidade do Rio de Janeiro, em novembro, registrou + 8,8%, em relação ao mesmo mês do ano anterior. Na acumulada do ano (jan-nov) comparada com o mesmo período do ano anterior temos +8,2%.

Nos ramos de atividades, o Ramo Duro, com +9,1%, ficou em melhor posição do que o Ramo Mole, que obteve +7,8%.

Em relação as vendas conforme sua localização, no Ramo Mole, a Zona Norte obteve +9,0%, seguido pela Zona Sul com +8,3% e pelo Centro com +3,6%. No Ramo Duro, a Zona Norte com +9,5% esteve em melhor posição, seguidos pela Zona Sul com +8,2%, e pelo Centro, com +8,1%.

Quanto à modalidade das vendas, no geral, as vendas a prazo ficaram à frente, com +9,5% e as vendas à vista, ficaram, com +8,1%. No Ramo Mole obtivemos um índice melhor para as vendas a prazo com +9,4%, ficando as vendas à vista com +7,2%; No Ramo Duro, as vendas a prazo com +9,6%, foram à frente das vendas à vista que obtiveram +8,5%.

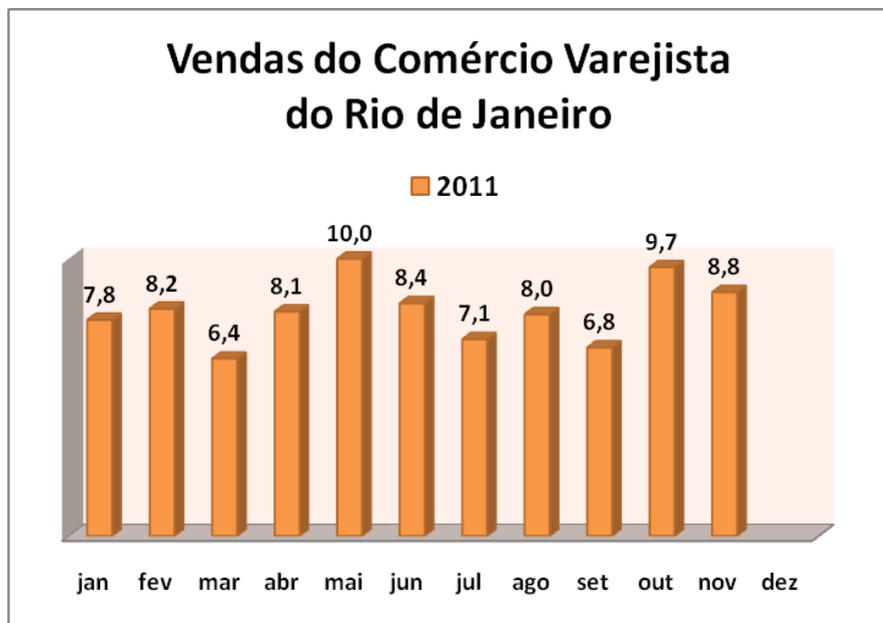
**No segmento das categorias, as posições, em ordem de desempenho, foram:**

**RAMO MOLE:** Confeccões e Moda Infantil (+8,4%)  
Tecidos (+6,6%)  
Calçados (+5,9%)

**RAMO DURO:** Eletrodomésticos (+9,2%)  
Lojas de Móveis (+6,8%)  
Jóias (+5,9%)  
Óticas (+3,9%)

No Barômetro que é a comparação com o mês anterior (outubro) o índice foi de +12,8%.

## Gráfico



## Desempenho das Vendas Globais, do Comércio do Rio de Janeiro (2011 - 2010)

---

MESES	Variação Nominal %		Variação Real %	
	2011	2010	2011	2010
<b>Janeiro</b>	+19,7	+16,4	+7,8	+16,4
<b>Fevereiro</b>	+20,0	+15,3	+8,2	+14,2
<b>Março</b>	+18,1	+21,0	+6,4	+18,6
<b>Abril</b>	+20,0	+15,0	+8,1	+11,6
<b>Mai</b>	+19,9	+16,3	+10,0	+11,9
<b>Junho</b>	+20,3	+13,2	+8,4	+7,8
<b>Julho</b>	+15,7	+13,9	+7,1	+7,4
<b>Agosto</b>	+17,8	+18,1	+8,0	+10,4
<b>Setembro</b>	+14,2	+11,5	+6,8	+3,2
<b>Outubro</b>	+17,4	+25,2	+9,7	+14,9
<b>Novembro</b>	+15,3	+28,9	+8,8	+16,1
<b>Dezembro</b>		+31,7		+18,7

## **Desempenho das Vendas em Relação ao Mês do Ano Anterior**

---

<b>Média Global</b>	
Variação Nominal	<b>+15,3</b>
Variação Real	<b>+8,8</b>

<b>Variação</b>	<b>Ramos</b>	
	<b>Mole</b>	<b>Duro</b>
Nominal	<b>+14,3</b>	<b>+15,6</b>
Real	<b>+7,8</b>	<b>+9,1</b>

## Localização

---

<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>		
	<b>Centro</b>	<b>Norte</b>	<b>Sul</b>
Nominal	<b>+9,8</b>	<b>+15,6</b>	<b>+14,8</b>
Real	<b>+3,6</b>	<b>+9,0</b>	<b>+8,3</b>

<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>		
	<b>Centro</b>	<b>Norte</b>	<b>Sul</b>
Nominal	<b>+14,6</b>	<b>+16,1</b>	<b>+14,7</b>
Real	<b>+8,1</b>	<b>+9,5</b>	<b>+8,2</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias

<b>Média Global</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+15,4</b>	<b>+14,6</b>	<b>+16,1</b>
Real	<b>+8,9</b>	<b>+8,1</b>	<b>+9,5</b>

<b>Ramo Mole</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+14,7</b>	<b>+13,6</b>	<b>+15,9</b>
Real	<b>+8,2</b>	<b>+7,2</b>	<b>+9,4</b>

<b>Ramo Duro</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+15,6</b>	<b>+15,0</b>	<b>+16,1</b>
Real	<b>+9,1</b>	<b>+8,5</b>	<b>+9,6</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias Ramo Mole

<b>Confecções e Moda Infantil</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+14,9</b>	<b>+13,9</b>	<b>+15,9</b>
Real	<b>+8,4</b>	<b>+7,4</b>	<b>+9,3</b>

<b>Calçados</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+12,2</b>	<b>+9,4</b>	<b>+12,7</b>
Real	<b>+5,9</b>	<b>+3,2</b>	<b>+6,3</b>

<b>Tecidos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+13,0</b>	<b>+9,6</b>	<b>+18,3</b>
Real	<b>+6,6</b>	<b>+3,4</b>	<b>+11,6</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias Ramo Duro

<b>Eletrodomésticos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+15,7</b>	<b>+15,1</b>	<b>+16,2</b>
Real	<b>+9,2</b>	<b>+8,6</b>	<b>+9,6</b>

<b>Loja de Móveis</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+13,2</b>	<b>+11,4</b>	<b>+15,9</b>
Real	<b>+6,8</b>	<b>+5,1</b>	<b>+9,4</b>

<b>Jóias</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+12,3</b>	<b>+10,8</b>	<b>+14,6</b>
Real	<b>+5,9</b>	<b>+4,6</b>	<b>+8,1</b>

<b>Óticas</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+10,1</b>	<b>+10,3</b>	<b>+10,0</b>
Real	<b>+3,9</b>	<b>+4,1</b>	<b>+3,8</b>

## **Desempenho das Vendas Acumuladas, do Comércio do Rio de Janeiro (2011 - 2010)**

---

<b>MESES</b>	<b>Variação Nominal %</b>		<b>Variação Real %</b>	
	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>
<b>Jan / Fev</b>	+19,8	+15,9	+8,0	+15,9
<b>Jan / Mar</b>	+19,3	+17,7	+7,5	+16,6
<b>Jan / Abr</b>	+19,4	+17,1	+7,6	+15,9
<b>Jan / Mai</b>	+19,5	+16,9	+7,7	+14,7
<b>Jan / Jun</b>	+19,7	+16,3	+7,8	+14,0
<b>Jan / Jul</b>	+19,0	+15,9	+8,2	+12,5
<b>Jan / Ago</b>	+18,9	+16,2	+8,1	+12,8
<b>Jan / Set</b>	+18,3	+15,7	+7,6	+11,2
<b>Jan / Out</b>	+18,2	+17,5	+7,5	+13,0
<b>Jan / Nov</b>	+17,9	+18,0	+8,2	+12,4
<b>Jan / Dez</b>		+20,0		+13,2

## Desempenho das Vendas Acumuladas de Janeiro a Novembro

---

<b>Média Global</b>	
Variação Nominal	<b>+17,9</b>
Variação Real	<b>+8,2</b>

<b>Variação</b>	<b>Ramos</b>	
	<b>Mole</b>	<b>Duro</b>
Nominal	<b>+17,1</b>	<b>+18,2</b>
Real	<b>+7,4</b>	<b>+8,4</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias de Janeiro a Novembro

<b>Média Global</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+18,0</b>	<b>+17,0</b>	<b>+18,8</b>
Real	<b>+8,3</b>	<b>+7,4</b>	<b>+9,0</b>

<b>Ramo Mole</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+17,5</b>	<b>+17,1</b>	<b>+17,9</b>
Real	<b>+7,8</b>	<b>+7,4</b>	<b>+8,2</b>

<b>Ramo Duro</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+18,2</b>	<b>+17,0</b>	<b>+19,1</b>
Real	<b>+8,4</b>	<b>+7,3</b>	<b>+9,3</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias Ramo Mole

<b>Confecções e Moda Infantil</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+17,7</b>	<b>+17,4</b>	<b>+18,0</b>
Real	<b>+8,0</b>	<b>+7,7</b>	<b>+8,3</b>

<b>Calçados</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+16,7</b>	<b>+14,2</b>	<b>+17,0</b>
Real	<b>+7,1</b>	<b>+4,8</b>	<b>+7,3</b>

<b>Tecidos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+13,7</b>	<b>+12,2</b>	<b>+16,1</b>
Real	<b>+4,3</b>	<b>+2,9</b>	<b>+6,5</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias Ramo Duro

<b>Eletrodomésticos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+18,2</b>	<b>+17,1</b>	<b>+19,1</b>
Real	<b>+8,5</b>	<b>+7,4</b>	<b>+9,3</b>

<b>Loja de Móveis</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+18,3</b>	<b>+16,7</b>	<b>+20,8</b>
Real	<b>+8,5</b>	<b>+7,1</b>	<b>+10,8</b>

<b>Jóias</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+14,4</b>	<b>+13,9</b>	<b>+15,2</b>
Real	<b>+5,0</b>	<b>+4,5</b>	<b>+5,7</b>

<b>Óticas</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+13,6</b>	<b>+13,5</b>	<b>+13,7</b>
Real	<b>+4,2</b>	<b>+4,1</b>	<b>+4,3</b>

## Barômetro de Vendas

---

### Desempenho de Vendas em Relação ao Mês Anterior

---

<b>Média Global</b>	
Variação Nominal	<b>+12,8</b>
Variação Real	<b>+12,8</b>

---

---

<b>Ramo Mole</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+1,7</b>	<b>+6,1</b>	<b>-2,6</b>
Real	<b>+1,7</b>	<b>+6,1</b>	<b>-2,6</b>

---

---

<b>Ramo Duro</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+16,3</b>	<b>+16,6</b>	<b>+16,0</b>
Real	<b>+16,3</b>	<b>+16,6</b>	<b>+16,0</b>

---

## Desempenho de Vendas por Categorias

<b>Média Global</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+12,8</b>	<b>+14,0</b>	<b>+11,8</b>
Real	<b>+12,8</b>	<b>+14,0</b>	<b>+11,8</b>

<b>Ramo Mole</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+1,7</b>	<b>+6,4</b>	<b>-2,7</b>
Real	<b>+1,7</b>	<b>+6,4</b>	<b>-2,7</b>

<b>Ramo Duro</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+16,3</b>	<b>+16,6</b>	<b>+16,0</b>
Real	<b>+16,3</b>	<b>+16,6</b>	<b>+16,0</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias

### Ramo Mole

<b>Confecções e Moda Infantil</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+1,4</b>	<b>+6,2</b>	<b>-3,2</b>
Real	<b>+1,4</b>	<b>+6,2</b>	<b>-3,2</b>

<b>Calçados</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-7,8</b>	<b>+21,2</b>	<b>-11,3</b>
Real	<b>-7,8</b>	<b>+21,2</b>	<b>-11,3</b>

<b>Tecidos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+10,9</b>	<b>+10,1</b>	<b>+12,0</b>
Real	<b>+10,9</b>	<b>+10,1</b>	<b>+12,0</b>

## Desempenho de Vendas por Categorias

### Ramo Duro

<b>Eletrodomésticos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+17,1</b>	<b>+17,8</b>	<b>+16,6</b>
Real	<b>+17,1</b>	<b>+17,8</b>	<b>+16,6</b>

<b>Loja de Móveis</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-19,0</b>	<b>-19,7</b>	<b>-18,0</b>
Real	<b>-19,0</b>	<b>-19,7</b>	<b>-18,0</b>

<b>Jóias</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+19,0</b>	<b>+14,6</b>	<b>+26,2</b>
Real	<b>+19,0</b>	<b>+14,6</b>	<b>+26,2</b>

<b>Óticas</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>-3,2</b>	<b>-1,9</b>	<b>-4,0</b>
Real	<b>-3,2</b>	<b>-1,9</b>	<b>-4,0</b>

---

## **Desempenho de Vendas Acumuladas dos Últimos Doze Meses do Comércio do Rio de Janeiro**

---

<b>Média Global</b>	
Variação Nominal	<b>+19,2</b>
Variação Real	<b>+9,3</b>

<b>Variação</b>	<b>Ramos</b>	
	<b>Mole</b>	<b>Duro</b>
Nominal	<b>+17,2</b>	<b>+19,9</b>
Real	<b>+7,6</b>	<b>+10,0</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias dos Últimos Doze Meses do Comércio do Rio de Janeiro

<b>Média Global</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+19,3</b>	<b>+17,6</b>	<b>+20,7</b>
Real	<b>+9,1</b>	<b>+7,5</b>	<b>+10,4</b>

<b>Ramo Mole</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Mole</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+17,6</b>	<b>+16,8</b>	<b>+18,4</b>
Real	<b>+7,6</b>	<b>+8,3</b>	<b>+8,3</b>

<b>Ramo Duro</b>			
<b>Variação</b>	<b>Ramo Duro</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+19,9</b>	<b>+17,9</b>	<b>+21,5</b>
Real	<b>+9,6</b>	<b>+7,8</b>	<b>+11,1</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias dos Últimos Doze Meses do Comércio do Rio de Janeiro

### Ramo Mole

<b>Confecções e Moda Infantil</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+17,7</b>	<b>+17,2</b>	<b>+18,2</b>
Real	<b>+7,6</b>	<b>+7,1</b>	<b>+8,1</b>

<b>Calçados</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+15,0</b>	<b>-1,3</b>	<b>+17,2</b>
Real	<b>+5,2</b>	<b>-9,7</b>	<b>+7,2</b>

<b>Tecidos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+16,2</b>	<b>+11,1</b>	<b>+24,6</b>
Real	<b>+6,3</b>	<b>+1,6</b>	<b>+14,0</b>

## Desempenho de Vendas Acumuladas por Categorias dos Últimos Doze Meses do Comércio do Rio de Janeiro

### Ramo Duro

<b>Eletrodomésticos</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+19,9</b>	<b>+17,9</b>	<b>+21,6</b>
Real	<b>+9,7</b>	<b>+7,9</b>	<b>+11,2</b>

<b>Loja de Móveis</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+18,9</b>	<b>+17,1</b>	<b>+21,6</b>
Real	<b>+8,8</b>	<b>+7,1</b>	<b>+11,2</b>

<b>Jóias</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+15,3</b>	<b>+14,2</b>	<b>+16,9</b>
Real	<b>+5,4</b>	<b>+4,4</b>	<b>+6,9</b>

<b>Óticas</b>			
<b>Variação</b>	<b>Global</b>	<b>Vendas</b>	
		<b>À Vista</b>	<b>A Prazo</b>
Nominal	<b>+13,9</b>	<b>+12,0</b>	<b>+15,2</b>
Real	<b>+4,2</b>	<b>+2,4</b>	<b>+5,4</b>

## **Movimento do Serviço de Proteção ao Crédito**

---

---

### **Percentual de Novembro de 2011 em relação a Novembro 2010**

Consultas	<b>+4,5%</b>
Inadimplências	<b>+2,1%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+9,1%</b>

---

### **Percentual de Novembro de 2011 em relação a Outubro 2011**

Consultas	<b>+9,5%</b>
Inadimplências	<b>-14,1%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+1,9%</b>

---

### **Percentual Acumulado de jan/nov de 2011 em relação a jan/nov de 2010**

Consultas	<b>+9,6%</b>
Inadimplências	<b>+1,6%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+6,9%</b>

---

### **Percentual dos últimos 12 meses (Nov/11 – Dez/10)**

Consultas	<b>+9,8%</b>
Inadimplências	<b>+1,3%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+7,5%</b>

## **Movimento de Cheque**

---

---

### **Percentual de Novembro de 2011 em relação a Novembro 2010**

Consultas	<b>-5,8%</b>
Inadimplências	<b>+1,2%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+8,1%</b>

---

### **Percentual de Novembro de 2011 em relação a Outubro 2011**

Consultas	<b>+11,7%</b>
Inadimplências	<b>+2,0%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+14,8%</b>

---

### **Percentual Acumulado de jan/nov de 2011 em relação a jan/nov de 2010**

Consultas	<b>-6,1%</b>
Inadimplências	<b>+1,2%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+5,2%</b>

---

### **Percentual dos últimos 12 meses (Nov/11 – Dez/10)**

Consultas	<b>-3,3%</b>
Inadimplências	<b>+1,1%</b>
Dívidas Quitadas	<b>+5,9%</b>

## **Expediente**

---

Publicação: **Clube de Diretores Lojistas do Rio de Janeiro**

Presidente: **Aldo Carlos M. Gonçalves**

Vice-Presidente: Luiz Antônio Alves Corrêa

Diretores: Szol Mendel Goldberg  
Carlos Alberto Pereira de Sequeiros  
Ricardo Beildeck  
João Batista Magalhães

Superintendentes: Ubaldo Pompeu  
Abraão Flanzboym

Coordenação e Revisão:  
Barbara M. Santiago da Silva

Pesquisa: Barbara M. Santiago da Silva  
Isabel dos Santos

Impressão e Arte : Márcia Rodrigues

Prestação de Serviço:

- Serviço de Proteção ao Crédito
- Cheque
- Sistema Integrado de Anotações Comerciais
- Serviço de Recuperação ao Crédito
- Informática
- Departamento Jurídico

---

### **Distribuição Gratuita CDL-Rio**

Editado pelo Serviço de Divulgação do Centro de Estudos CDL-Rio

Telefone (21) 2506-1234 e 2506-1254

email: estudos@cldrio.com.br

---

## Utilize Nossos Serviços

- **SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO**  
Informações de Serviço de Proteção ao Crédito Nacional
- **LigCheque**  
Garanta sua Lucratividade com apenas uma informação
- **SIAC**  
Dados cadastrais de Pessoa Física e Pessoa Jurídica obtidas na Junta Comercial, Cartórios e outros.
- **OK**  
Serviço Nacional de Conferência de Endereço através do número telefônico
- **SOB MEDIDA**  
Desenvolver soluções para atender suas necessidades de negócios
- **SRC – Serviço de Recuperação ao Crédito**  
Um avanço sobre os tradicionais serviços de cobrança
- **RENAVAM**  
Informações sobre alienação, multas, alerta de roubo / furto

---

### Maiores Informações através do telefone 2506-1200

---

- **IVAR – Instituto do Varejo**  
Centro de Treinamento para o aprimoramento de sua equipe  
Visite nosso site: [www.univar-rj.com.br](http://www.univar-rj.com.br) ou pelo telefone:  
(21) 2506-1260
  - **Ivar Contact Center**  
Sua mais nova opção em soluções de Relacionamento,  
Comunicação Unificada e Tecnologia da Informação Visite nosso  
site: [www.ivarcontactcenter.com.br](http://www.ivarcontactcenter.com.br) ou pelo telefone: (21)  
2506-1287
-