



INSTITUCIONAL

O UniBTA foi fundado em São Paulo, em 2001, com o nome de IBTA (Instituto Brasileiro de Tecnologia Avançada), com o objetivo de ser um centro de excelência em educação superior nas áreas de tecnologia, gestão e administração. Hoje Centro Universitário, mantém cursos de graduação e pós-graduação, além de um centro de treinamento e parcerias com grandes empresas para o desenvolvimento profissional de seus estudantes.

A instituição rapidamente conquistou e marcou seu espaço no mercado de Educação, movida pelos excelentes resultados das avaliações do MEC e reconhecimento em importantes publicações no segmento.

As parcerias estratégicas com as empresas do mercado de TI, entre elas, Microsoft, Cisco, SAP, Oracle, IBM e PMI, contribuem para que os cursos sejam alinhados com as principais demandas do mercado empregador.

Essa proposta arrojada e inovadora coloca os alunos em posição de destaque nas principais empresas do país, além da movimentação entre promoções e conquista de novas oportunidades profissionais.

Este é o principal compromisso do Centro Universitário UniBTA. Formar profissionais, oferecer conhecimento e desenvolver competências que façam diferença no mercado de trabalho e projete seus alunos para uma carreira de sucesso.

POLÍTICA DE NEGOCIAÇÃO

CAMPANHA SP - UniBTA i9 (55795)

FAIXA DE ATRASO	% DE DESCONTO À VISTA	% DE DESCONTO PARCELADO	PLANO BOLETO	PLANO CARTÃO
2026	65% NO V.P.	60% NO V.P.	ENTRADA DE 30% + 6X	12X
2025	70% NO V.P.	70% NO V.P.	ENTRADA DE 30% + 6X	12X
2024	80% NO V.P.	75% NO V.P.	ENTRADA DE 30% + 6X	12X
2023	85% NO V.P.	80% NO V.P.	ENTRADA DE 30% + 6X	12X
2022	90% NO V.P.	85% NO V.P.	ENTRADA DE 30% + 6X	12X

□ V.P. - Valor Principal ou Nominal da Dívida

□ Parcela mínima R\$100,00 .

POLÍTICA DE NEGOCIAÇÃO

CAMPANHA

FAIXA DE ATRASO	% DE DESCONTO À VISTA	% DE DESCONTO PARCELADO	PLANO BOLETO	PLANO CARTÃO
TODOS OS ANOS	50% NO VALOR PRINCIPAL	50% NO VALOR PRINCIPAL	ENTRADA DE 30% + 6X	12X

➤ **Parcela mínima R\$100,00**

➔ **BASE À VENCER**

CAMPANHA: 56794 - SP - UniBTA i9 - A VENCER

CAMPANHA: 56793 - SP - UFBRA - A VENCER

Pagamento à vista e sem desconto.

POLÍTICA DE NEGOCIAÇÃO

FAIXA DE ATRASO	% DE DESCONTO À VISTA	% DE DESCONTO PARCELADO	PLANO BOLETO	PLANO CARTÃO
TODOS OS ANOS	SEM DESCONTO	SEM DESCONTO	ENTRADA DE 30% + 6X	12X

☐ Parcela mínima R\$100,00 .

IMPORTANTE

Pagamento do boleto em até 05 dias Parcelamento

pela central e/ou plataforma :

<http://cobrafix.pagfix.com>



Não terá termo de confissão
de dívida(TCD).



Instituição ANALISARÁ
contraproposta



Tratativa com RF: Após
autorização do aluno, registrar
em observações na ficha o nome
do RF ressaltando que ele pode
realizar as negociações pelo
aluno.



Em caso de atraso do acordo,
devemos gerar RE ACORDO
das parcelas em aberto



Demais Informações

- Telefone da Central de Atendimento 0800 056 2431
- Ao receber as orientações sobre a contestação do aluno, abrir o chamado, com os seguintes status: alega pagamento, contestação de valores seja bolsa, desconto/ou o débito.
- Nos casos de comprovantes de acordo Cobrafix não baixado em sistema, o operador deverá orientar o aluno a encaminhar o comprovante no E-mail: operacional.02@grupocobrafix.com.br .
- **Proibido subir Contra propostas de REACORDOS!**



REDES SOCIAIS

