Edição
Abril
Dist

Associados
tem muitas vantagens

Auditório

Cursos - Palestras - Seminários - Workshop

Venha conhecer nossos dois auditórios, um com capacidade para 120 pessoas e outrocom capacidade para 80 pessoas, equipados com Data Show, Som, Flip-Chart e Wi-Fi.

Certificado Digital

Associado tem desconto e condições especiais.

Cooperativa Sicoob

SICOOB CRED-ACI
Cooperativa de Crédito

- Taxas diferenciadas
- Cartões de débito e crédito
- Aplicações financeiras
- Conta corrente
- Cheque especial

Eventos

Café da Manhã Empresarial

ALMOÇO EMPRESARIAL

Convênios

A Associação Comercial de Itapetininga, possui convênio médico e odontológico com as melhores coberturas do mercado.

Unimed Itapetininga

UNIODONTO
ANS 361593

Cartão Alimentação

ACCREDITO
Só tem Vantagens

Troque a cesta básica pelo cartão

- Elimina processos burocráticos;
- Redução da mão de obra;
- Maior satisfação e produtividade dos funcionários.

Parcerias

Revista ACI

Revista com 1500 exemplares com distribuição gratuita.

Informações: (15) 3275-0305
e-mail: marketing@acitapetininga.com.br
www.acitapetininga.com.br

Editorial

Prezado associado:

Com muita alegria recebi a missão de escrever no editorial deste mês da revista da Associação Comercial; primeiro quero dar os parabéns pela gestão que o presidente Eres Paolo Franciosi bem como a toda sua diretoria e equipe de funcionários estão realizando nesse último biênio em prol da entidade.

Muita coisa boa aconteceu nesses dois anos: Natal Encantado, Café Empresarial, Comissão da Mulher, realização do Empretec aqui em Itapetininga (em parceria com o Sebrae), cursos profissionalizantes, auditórios para o associado, etc...; estes são alguns eventos que posso destacar, além, é claro, uma nova forma de gestão com muita modernidade, organização, seriedade e transparência.

Fui designado por essa diretoria para comandar o programa "Momento Empresarial" que é transmitido pela TV I toda Quarta Feira as 20:00 Hs (com vários horários alternativos durante a semana); nesse programa tenho a oportunidade de continuar a mesma proposta que eu tinha quando era o presidente da Associação: visitar os associados, conhecer e mostrar o que eles estão fazendo para engrandecer o nosso comércio, assim como também mostramos os eventos que são realizados na Associação e na Cooperativa de Credito (Sicoob).

Portanto quero agradecer imensamente a confiança que a Associação Comercial e a Sicoob depositaram em minha pessoa para que pudesse realizar esse programa que é voltado totalmente ao associado.

O Brasil passa por um período muito difícil; estamos vivendo uma grave crise política onde a ética, a honestidade, a seriedade, a verdade e a moral são palavras que não fazem parte do dicionário da maioria de nossos representantes públicos; é evidente que com toda essa crise os maus reflexos caem sobre a economia; o desemprego, a falta de investimentos, o medo de consumir, a inadiplência e os juros altos são alguns fatores que crescem nesse momento.

Por outro lado enquanto ocorre essa turbulência, o Brasil se prepara para realizar uma Olimpiada, mostrando o mundo paradoxial em que vive nosso país (esperamos que nessa organização não ocorra o super faturamento que aconteceu na construção de estádios para a Copa do Mundo).

Nesse retrato o que resta para o empresário fazer ? com certeza muita garra, boa administração, sabedoria e criatividade devem ser agilizados, além também de fazer preces a Deus para que Ele ilumine as pessoas de bem; já passamos por momentos semelhantes a esse e com certeza essa tempestade uma hora vai passar.

Tenho dito que a mudança politica em nosso país só vai acontecer quando nós, meros eleitores, revermos os nossos conceitos; votar em pessoas que realmente querem trabalhar para o povo sem interesse próprio, pessoas de ficha limpa, pessoas que não precisam comprar votos de eleitores carentes e pessoas que não façam barganhas; para que isso comece a acontecer temos que aplicar primeiro em nosso município, pois não podemos esquecer que temos eleições municipais este ano.

Nosso comércio é muito forte, ele gera empregos e impostos para cidade e os nossos futuros representantes tem que levar isso em conta e serem parceiros para ajudem a resolver nossos interesses. Cidade com comércio forte é uma cidade forte ! Pensemos nisso nas eleições de 02 de Outubro.

Um grande abraços a todos !

Quirino Pinto Neto
Conselheiro Deliberativo

GESTÃO
2014/2016

PRESIDENTE
ERES PAOLO FRANCIOSI
VICE- PRESIDENTE
WILLIAM ELIAS LOTFI JUNIOR
1° SECRETÁRIO
MARADEI DE ALMEIDA RUIZ
2° SECRETÁRIO
ROGÉRIO FEICHTENBERGER
1° TESOUREIRO
NELSON MARTINEZ F FILHO
2° TESOUREIRO
PEDRO JOSE DE CAMARGO

CONSELHO DELIBERATIVO
ANTONIO AUGUSTO DA SILVA FILHO
ANTONIO NELSON FELICIANO
ARNALDO CARDOZO HUNGRIA
ÉRCIO DE OLIVEIRA GIRIBONI
FABIO ARRUDA MIRANDA
JOÃO CARLOS BETT DE OLIVEIRA
JORGE ALBERTO C. CARVALHO
JOSÉ ANTONIO COSTA FILHO
JOSÉ ANTONIO SAAD
JOSÉ CARLOS DE OLIVEIRA
JOSÉ PAULO S PRESTES FILHO
JOSÉ RENATO GONÇALVES
JURACY APARECIDO GOMES
LUIZ ROGÉRIO R. SILVÉRIO
MARCO ANTONIO SOARES HUNGRIA
NELSON JOSE A JAMEL
NÍCOLAS MORAES SALVADOR
QUIRINO PINTO NETO
VALDELI THEODORO DE SYLLOS
WALDIR ROQUE DA SILVA

Índice

Pág. 05|06 - Novos Associados
Pág. 07|08 - Sebrae
Pág. 09|10 - Aconteceu
Pág. 11 - Oportunidades na crise
Pág. 14|15 - Consultas Click
Pág. 17 - Certificado de Origem
Pág. 18 - Unimed

Informações: (15) 3275-0305
e-mail: marketing@acitapetininga.com.br
www.acitapetininga.com.br

/Associação Comercial de Itapetininga

VELOZ CAR CENTRO AUTOMOTIVO

Rua Prudente de Moraes, 260

Tel:. (15) 3271-9838

ANGEL KIDS

Rua Monsenhor Soares, 474

Tel:. (15) 99721-8965

TOP CAR CENTRO AUTOMOTIVO

Rua Abilio Fontes, 277

Tel:. (15) 3527-1475

JUA TINTAS AUTOMOTIVAS

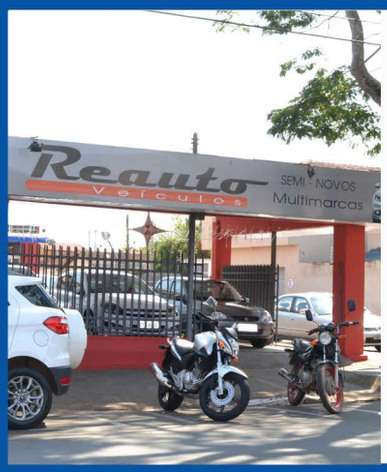
Av. Cinco de Novembro, 2093

Tel:. (15) 3271-1527

CLINICA PARQUE ANIMAL

Rua Dr. Virgilio de Rezende, 1381

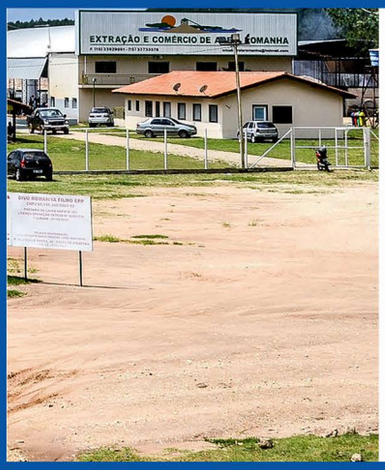
Tel:. (15) 3273-3693



REAUTO VEICULOS

Rua Dr. Virgilio de Rezende, 683

Tel:. (15) 3272-8390



AREIA ROMANHA

Estrada Itapetininga
São Miguel Arcanjo, 0

Tel:. (15) 3373-3576

INCOMASA MAT P/ CONSTRUÇÃO

AV. PE ANTONIO BRUNETTI, 2300

Tel:. (15) 3272-4428

HIPERVEL

Rua Benedita Silva Rosa, 2300

Tel:. (15) 3472-1600

UNIX

R. Monsenhor Soares, 412

Tel:. (14) 3014-9370

Indique Um Sócio e ganhe PRÊMIOS

INDICOU | ASSOCIOU | GANHOU

Quanto mais indicações mais prêmios

1	1 indicação com filiação - Prêmio: uma mensalidade
2	De 2 a 4 indicações com filiação - Prêmios: duas mensalidades + 1 anúncio na revista
5+	A partir de 5 indicações com filiação - Prêmios: duas mensalidades + 1 anúncio na revista + 5 minutos no Café da Manhã Empresarial

CONFIRA O REGULAMENTO NO SITE WWW.ACITAPETININGA.COM.BR

Rua José Bonifácio, 608 - Centro - Itapetininga
(15) 3275-8305
/Associação Comercial de Itapetininga

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL ITAPETININGA

SEBRAE-SP REALIZOU FÓRUM VENDA MAIS MINI MERCADO EM ITAPETININGA

Com o objetivo de apresentar dicas para fortalecer as empresas, Fórum foi realizado no dia 3 de março na cidade e após o evento foi lançado um projeto de atendimento aos empresários do setor.

Itapetininga sediou no dia 03 de março, o Fórum Venda Mais Minimercado. O evento teve como objetivo apresentar as oportunidades, desafios e tendências para os empresários do setor, proprietários de micro e pequenas empresas, que atuam no comércio de alimentos, conhecidos como mercados de bairro.

Segundo o Gerente do Escritório Regional de Sorocaba, Alexander Terra, " Hoje o minimercado é considerado o segundo maior segmento em número de pequenos negócios, cerca de 416 mil, e representa 6% do PIB do País, correspondendo a 35% das vendas do setor supermercadista". São estes números que colocam esse segmento como um dos mais representativos da economia nacional, como também, por colaborar com a empregabilidade de funcionários moradores do entorno e geração de renda.

Segundo o consultor de competitividade e responsável pelo projeto, Davi Paunovic, "momentos de turbulência econômica provocam mudanças nos hábitos e atitudes do consumidor, sendo esta interpretação fundamental para que os empresários possam identificar oportunidades antes não exploradas". Pequenos reposicionamentos no negócio, realizados de maneira otimizada, sem perder o olhar dos custos e despesas, podem favorecer a estabilidade ou até oportunidade de crescimento, afirma o consultor.

Os novos hábitos de consumo do brasileiro provocaram mudanças no segmento de hipermercados do país. Com menos tempo disponível para realizar suas compras, o consumidor passou a buscar comodidade, proximidade e praticidade na hora de abastecer a casa.

Outro ponto que pode explicar o aumento das visitas semanais aos minimercados, é que o consumidor está buscando reduzir os gastos nas compras planejadas de abastecimento, as compras mensais que geralmente ocorrem nos hipermercados, deixando diversos itens interpretados no ato da compra como supérfluos, no entanto, não deixam de consumir estes produtos no dia a dia, buscando estes produtos nas compras de reposição, que geralmente ocorrem nos mercados de bairro.

O desafio é que, muitas vezes, quando o consumidor acessa este canal, a experiência de compras pode ser negativa, as pessoas encontram prateleiras bagunçadas, embalagens amassadas, produtos misturados e amontoados como em um depósito. Esses erros comuns, acabam afastando os clientes.

O Fórum em Itapetininga apresentou aos empresários participantes, informações sobre essas mudanças no comportamento do consumidor, bem como, dicas sobre como trabalhar de maneira prática estes desafios. Segundo relatório Nielsen Shopper Solutions (Eye Tracking Study, Europe), o consumidor gasta em média 15 segundos diante das gôndolas, e notam menos de 40% dos produtos na gôndola, ou seja, a organização dos produtos de maneira estratégica é fundamental para que o cliente encontre os itens que procura, bem como, tenha acesso a produtos que não havia planejado adquirir, sugerindo o consumo de ingredientes para uma nova receita no jantar, ou sobremesa que não estava programada e por conse quência, elevando o ticket médio da empresa (quantidade média que cada cliente gasta em um determinado comércio).

Durante o evento foi lançado o projeto Venda Mais Mini mercado, que será realizado neste ano na cidade, através de capacitações em gestão, organização da loja, redução de perdas, além de missões nacionais e internacionais, com o objetivo de fomentar a troca de experiências com empresários do setor em outras localidades.

O projeto é realizado pelo SEBRAE-SP, e conta com o apoio da Prefeitura de Itapetininga, Associação Comercial e Empresarial de Itapetininga, Sindicato Rural e Posto de Atendimento ao Empreendedor.

FISPAL FOOD SERVICE

14 a 17 junho de 2016 das 13h às 21h

Expo Center Norte - São Paulo - Brasil

32 ANOS DE TRADIÇÃO, CONFIANÇA E BONS NEGÓCIOS

A Fispal Food Service, Feira Internacional de Produtos e Serviços para a Alimentação Fora do Lar, chega à sua 32ª edição em 2016, reafirmando a sua posição como o principal encontro do setor. O evento acontecerá no Expo Center Norte, em São Paulo, entre os dias 14 e 17 de junho, das 13h às 21h e contará com mais de 1.500 marcas expositoras, apresentando novidades, tendências e soluções para o seu negócio em máquinas, equipamentos, alimentos e bebidas, cozinhas profissionais, ingredientes, acessórios, utensílios, móveis, decoração, higiene e limpeza profissional, refrigeração, logística e transporte, aditivos e insumos, automação comercial, embalagens, EPIs, uniformes e serviços.

A feira reúne milhares de proprietários e gestores de restaurantes, bares, pizzarias, padarias, buffets, cafeterias, hotéis, além de contar também com os distribuidores e lojistas do setor.

92% dos decisores de compra consideram a Fispal Food Service a melhor feira do segmento na América Latina

91% do público é influenciador ou decisor de compra

93% consideram importante visitar a Fispal Food Service (sendo 46% muito importante)

88% avaliam a feira positivamente

92% dos visitantes pretendem voltar à feira em 2016

92% analisam que a Fispal Food Service está em sintonia com o que acontece no mercado

Além do espaço para networking e negócios, a feira terá também um espaço exclusivo para o compartilhamento de informação
e conhecimento, com palestras, debates e cases de sucesso das mais diversas áreas do setor, fornecendo informação de alto valor agregado para a gestão de restaurantes, padarias, bares, lanchonetes e similares.

Agenda Maio/2016

02 | 05 | 2016
Oficina SEI Vender das 8:30 às 12:30 horas

06 | 05 | 2016
Balcão de Microcrédito

10 e 11 | 05 | 2016
Oficina Visual e Merchandising das 8:30 ás 12:30 horas

02/02 - A convite da Câmara Municipal o presidente Eres esteve presente na Audiência Pública para debate e definição de novos cursos do Instituto Federal de São Paulo IFSP Unidade de Itapetininga.

04/02 - O presidente Eres esteve presente para mais uma reunião no gabinete do Prefeito sobre mudanças do trânsito na área central.

15/02 - Reunião do CONSEG realizado em nosso auditório. Estiveram representando nossa entidade o presidente Eres e o Sr. Quirino.

24/02 - Reunião no Posto Sebrae com os parceiros para apresentação das ações que serão realizadas junto ao ramo de mini-mercado. Esteve representando a nossa entidade o presidente Sr. Eres e a gerente Bruna.

27/02 - 1ª Reunião da RA-10 realizado em nosso auditório, contando com a presença de várias cidades da nossa região.

10/03 - A convite da Câmara Municipal o diretor Sr. Nelson Martinez esteve presente na Sessão Solene Comemorativa ao "Dia Internacional da Mulher", ocasião que foram homenageadas algumas mulheres importantes da nossa cidade. A Nossa entidade indicou 02 associadas para receber esse prêmio - Sra. Claudia Regina M Fernandes - Objetivo IIES e Sra. Magali Correa Tambelli - Tambelli Imóveis.

18/03 - Realizou-se em nosso auditório o Café Empresarial, contando com a presença de vários convidados e associados. Foi ministrada uma palestra com o Sr. Alexander Terra Antunes Gerente Regional Sebrae/Sorocaba com o tema: "O Caminho para o sucesso, desenvolvendo seu design Thinking Personal".

21/03 - Reunião do CONSEG realizado em nosso auditório, onde o Sr. Eres esteve representando a nossa entidade.

22/03 - Sr. Eres esteve presente na Solenidade de Passagem de Comando e Inauguração de Retrato do Ten Cel PM Marcelo Alves Marques na Galeria de Comandantes no 22º BPM/I.

24/03 - Sr. Eres esteve presente na Solenidade do 10º Aniversário do Posto de Bombeiros de Itapetininga, realizado no Teatro do SESI.

30/03 - Reunião da RA-10 na cidade de Itapeva. Estiveram representando nossa entidade a gerente Bruna e os funcionários Tiago e Anderson.

01/04 - Nossa entidade representada pela gerente Bruna esteve presente na Assembleia Geral Ordinária da Sicoob Cred-Aci realizado na sede social do Clube Venâncio Ayres.

07/04 - A convite da Câmara Municipal de Itapetininga o Sr. Eres esteve presente na Sessão Solene na entrega do Título de Cidadão Itapetiningano ao Excelentíssimo Senhor Dr. Jairo Sampaio Incane Filho.

09/04 - A Convite do Sindicato Rural o diretor Nelson Martinez e os Conselheiros Quirino Neto e Nelson Jamel estiveram presentes na Solenidade de Abertura Oficial da 46ª Exposição Agropecuária, Industrial e Comercial de Itapetininga no Recinto de Exposição "Acácio de Moraes Terra".

12/04 - A Convite da TV TEM o Sr. Eres esteve presente na palestra "Mercado em Foco" ministrada pelo Renato Meirelles - Presidente do Instituto Data Popular, realizado no Teatro do Sesi.

13/04 - A Convite do Gás Natural Fenosa o Sr. Eres participou do Workshop Técnico sobre Sistemas de Distribuição Interna de Gás Natural e seus usos finais, realizado em nosso auditório.

Como vender mais?

Dicas para não perder oportunidades em tempos de crise

Crise. A palavra que está contaminando o mercado e assustando os empreendedores, não é possível apontar uma única solução para enfrentar a crise, mas um bom planejamento aliado ao investimento na capacitação das equipes de vendas pode contribuir muito. Confira abaixo as dicas para vender mais mesmo durante a crise:

Foque no atendimento

O cliente entra na sua loja, mas sai sem comprar? Um atendimento bem preparado pode sanar este problema. O consumidor está mais inseguro e precisa do apoio do vendedor para realizar a compra. O profissional de vendas precisa estar preparado para ganhar a fatia da concorrência e fechar o negócio pelo bom atendimento, pelo diferencial que possui em relação aos demais vendedores, pelas soluções que pode oferecer.

Não desanime

A quantidade de vendas não fechadas deve aumentar em tempos de crise. Mas isso não significa que o vendedor deve desanimar. Mesmo que ouça diversos "nãos", o vendedor precisa descruzar os braços para conseguir os "sins" no futuro. É hora de prospectar o máximo de clientes para se fazer presente. Apresente novidades e tente antecipar a necessidade de quem precisa comprar.

Aproveite as datas especiais

Uma dica prática e bem voltada ao varejo é a realização de promoções e ações focadas nas datas comemorativas. Elas podem ser boas saídas para aumentar o volume de vendas. Vale lembrar que é preciso planejar com antecedência e pensar na estratégia para não ter problemas.

Fidelize: é mais fácil reter clientes do que conseguir novos

Não há dúvidas de que adquirir um cliente novo é mais dispendioso do que manter um já existente, até dez vezes mais dispendioso. Por isso, invista em experiências diferenciadas com seus clientes. Exemplos efetivos neste sentido são eventos exclusivos, portais de clientes, ou comunidades organizadas pela sua empresa em que os próprios clientes tiram dúvidas uns com os outros. Para isso, ıse e abuse das redes sociais.

Outra questão importante, cuidado no processo para passar o relacionamento com um cliente da área de vendas para a área de atendimento. Se não houver uma comunicação efetiva entre as áreas e um bom processo de transição, isso pode ser venenoso para os negócios. Então procure azeitar esse processo e promover um ambiente colaborativo entre seus funcionários.

Produza mais com menos

Certo, este é um tremendo clichê. Mas a tecnologia está aí para te auxiliar nesse processo. Como? Simples. Imagine sua força de vendas: e se os seus representantes pudessem centralizar operações por meio do celular? Acessar oportunidades, etc? E se o cliente pudesse revisar uma proposta e assinar documentos remotamente, por via digital?

São apenas alguns exemplos de como inovações podem otimizar a produtividade da sua empresa.

Outra prática importante é analisar o comportamento dos seus vendedores. Assim, você poderá dentificar aqueles que têm melhor desempenho, traçar padrões e aplicar estes padrões ao comportamento daqueles vendedores cuja performance não é tão boa.

Enfim, estas são algumas dicas e sugestões para ajudar a alavancar seus negócios. De toda forma, o importante é a insatisfação ser permanente. Nunca deixe de se perguntar: "como vender mais?"

TEMOS O ESPAÇO IDEAL PARA VOCÊ

Nosso aconchegante auditório que tem como objetivo abrigar eventos empresariais, treinamentos, palestras e cursos a serem ministrados na região, além de oferecer descontos especiais em sua locação aos associados da Associação Comercial de Itapetininga.

- **Capacidade para 115 pessoas**
- **TV 55”**
- **Data Show**
- **Sistema de Som**
- **Flip Chart**
- **Wi-Fi**
- **Ar-Condicionado**

Conheça nosso Auditório e promova seu evento em um local com total infraestrutura para sua realização.

Rua José Bonifácio,608 - Centro
(15) 3275-8305
www.acitapetininga.com.br

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL ITAPETININGA

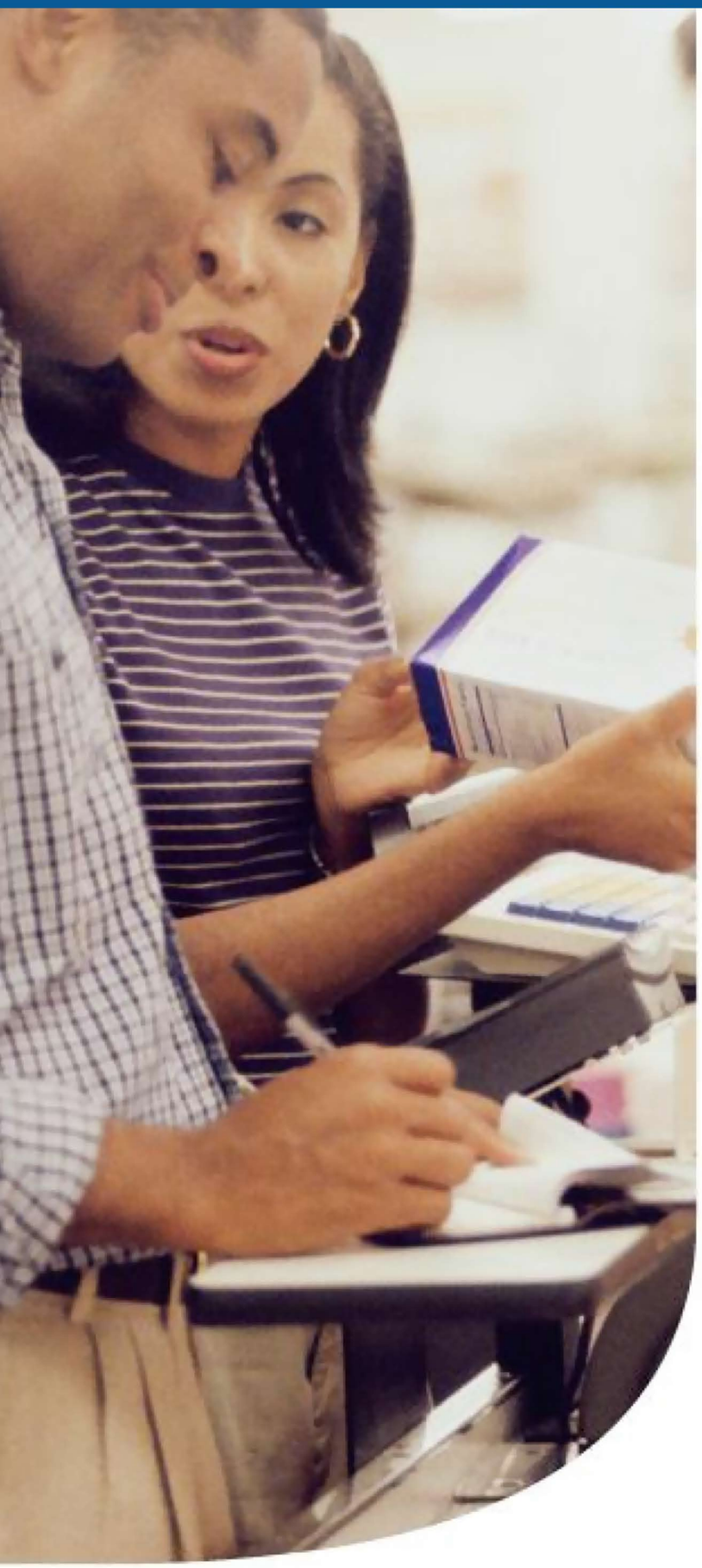
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
São Paulo
1984

ASSESSORIA DE IMPRENSA

IMPOSTÔMETRO DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL CHEGA A R$ 600 BILHÕES.

O Impostômetro da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) registrou no dia (16/4), a marca de R$ 600 bilhões. O valor equivale ao total de impostos, taxas e contribuições pagos pela sociedade brasileira desde o início do ano. Em 2015, esse mesmo montante foi marcado dia 17 de abril. Para o presidente da ACSP e da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), Alencar Burti, esse alto volume de tributos é especialmente prejudicial em épocas de crise, pois aprofunda o ambiente de recessão. "A inflação explica grande parte de todo esse montante, além dos aumentos de alíquotas de taxas e contribuições que têm acontecido. Numa situação em que a renda das famílias e o faturamento das empresas caem, se elas têm de pagar muito imposto, sobram menos recursos para consumo e produção. E isso, no final das contas, agrava a queda da atividade econômica", analisa Burti.

O que dá para fazer com R$ 600 bilhões
Construir mais de 2.103.501 postos de saúde equipados.
Construir mais de 17.308.807 casas populares de 40 m2.
Comprar mais de 7.525.568 ambulâncias equipadas.
Comprar mais de 22.437.342 carros populares
Construir mais de 6.584.872 km de redes de esgoto.
Adquirir mais de 550.734.761 geladeiras simples
Construir mais de 43.899.148 salas de aula equipadas.
Fornecer cestas básicas para toda a população brasileira por 10 meses
Contratar mais de 45.412.911 professores do ensino fundamental por ano
Plantar 121.161.647.320 de árvores
Contratar mais de 37.627.841 policiais por ano.
Pagar 40.452 meses a conta de luz de todos os brasileiros



CLICK`S

- CHEQUE
- CRÉDITO

FAÇA NEGÓCIOS COM MAIS SEGURANÇA

Com as soluções Click's da Boa Vista SCPC para decisão de crédito e cheque, sua empresa agiliza a análise de crédito e cheques e recebe uma recomendação objetiva que irá auxiliar na avaliação de risco.

- Otimize custos e inclua eficiência em suas análises de cheque.

- Identifique possíveis fraudes e situações de risco para seu begócio.

- Analise com mais rapidez e aumente suas vendas

Para mais informações, entre em contato (15) 3275-8305

BoaVista SCPC

Identificar situações de risco

Agilizar a tomada de decisão

Prevenir erros em análises

CLICK's
CRÉDITO E CHEQUES

Crédito

Utiliza variáveis restritivas do documento consultado e aplica estratégia alinhada as melhores práticas de mercado para identificar potencial risco a operação.

Cheques

Utiliza informações restritivas, especificamente de cheques, sobre o documento consultado e permite inserir informações de cheques específicos através de CMC7 ou dados bancários e aplica estratégia alinhada as melhores práticas de mercado para identificar potencial risco a operação.

CLICK's
EXEMPLO – CLICK CHEQUES

Click

INFORMAÇÕES CONSULTADAS

Nome [redacted] **CPF** [redacted]

Principal(is) Motivo(s)
NADA CONSTA.

PAINEL

Cheque devolvido pelo usuário ✔
Cheque(s) Informado(s) ✔
Cheque Devolvido ✔
Cheques sem Fundos ✔
Cheques Sustado ✔

Legenda:
✔ = Não há inconsistência.
⚠ = Há inconsistência.

PARECER DA ANÁLISE

RECOMENDADO

É de inteira responsabilidade do usuário e sua empresa a decisão de conceder/aprovar ou não créditos que solicitados de seus clientes. As informações exibidas são confidenciais e é proibida sua reprodução total ou parcial, bem como qualquer forma de divulgação.

CLICK's
EXEMPLO – CLICK CRÉDITO

Click

INFORMAÇÕES CONSULTADAS

Nome [redacted] **CPF** [redacted]

Principal(is) Motivo(s)
NADA CONSTA.

PAINEL

Receita Federal ✔
Ação Cíveis ✔
Participação em Empresas ✔
Cheques sem Fundos ✔
Idade ✔
Protestos ✔
Pendências e Restrições ✔

Legenda:
✔ = Não há inconsistência.
⚠ = Há inconsistência.

PARECER DA ANÁLISE

RECOMENDADO

É de inteira responsabilidade do usuário e sua empresa a decisão de conceder/aprovar ou não créditos que solicitados de seus clientes. As informações exibidas são confidenciais e é proibida sua reprodução total ou parcial, bem como qualquer forma de divulgação.

PADRONIZAÇÃO

Decisões padronizadas utilizando estratégias alinhadas as melhores práticas de mercado.

FACILIDADE

Utilização simples e objetiva para auxilio a tomada de decisão.

INTEGRAÇÃO

Pode ser integrado ao sistema do associado ou utilizado através da *Software House*.

AMIGÁVEL

Interface amigável e Intuitiva.

TEMPO

Otimiza, de forma inteligente, a utilização do tempo de colaboradores.

ACESSÍVEL

Basta realizar consultas sem a necessidade de investir em equipamentos sofisticados.

ENCONTRE O CLICK NAS SEGUINTES CONSULTAS SCPC:

PESSOA FÍSICA

705 - CLICK CREDITO
706 - CLICK COM SCORE
707 - CLICK CHEQUE INTEGRADA
708 - CLICK INTEGRADA SCORE

PESSOA JURÍDICA

709 - CLICK PJ
710 - CLICK PJ COM SCORE
711 - CLICK CHEQUE PJ
712 - CLICK CHEQUE PJ SCORE

CJL
COPIADORAS
Cuidando da sua boa impressão.
Vendas
Locação
Manutenção
Suprimentos
LEXMARK
xerox
SAMSUNG
SHARP
KYOCERA
e-mail: cjlcopiadoras@terra.com.br
(15) 3271-8439

SOLUÇÕES GRÁFICAS
COM TODA QUALIDADE
ITAGRÁFICA
Av. José de Almeida Carvalho, 2026
15 3376 9494
itagrafica@itagrafica.com.br

FACILIDADE!
-Financiamento
-Abertura de contas
-Cartão de crédito
-Cheque especial
-Empréstimo
-Consórcio
Imobiliário e Auto
CAIXA AQUI Correspondente Credenciado
Você sonha.
Nós realizamos.
Capital
IMÓVEIS
CRECI - 18.911-J
Tel: (15) 3271-1040
e-mail: atendimento.capitalimoveis@hotmail.com
Rua Prof. Francisco Válio, 632 - Centro
www.imobiliariacapital.com

FISCOLEX®
ASSESSORIA EMPRESARIAL
Desde 1984
Seu sucesso é a nossa meta
Profissionais qualificados
Confiabilidade
Segurança
Tecnologia
Rua Saldanha Marinho 804
1º andar - sala 7
Centro - 18.200-001 - Itapetininga/SP
contato@fiscolexonline.com.br
3271.1000
www.fiscolexonline.com.br

SUPERMERCADO
Feliciano
Entrega em domicílio
Entregamos gás
Aceitamos todos os cartões
(15) 3271-0608
Rua João de Carvalho, 452
Jardim Casa Grande

liflex
A CASA DA BORRACHA
TEL: (15) 3271-2570
TEL: (15) 3271-8090
TEL: (15) 3271-8091
www.liflex.com.br
30 ANOS CRESCENDO COM O HOMEM DO CAMPO
30 anos
DESDE 1985
DISTRIBUIDOR OFICIAL
Continental
CONTITECH
CORREIAS AGRÍCOLAS
MANGUEIRAS HIDRÁULICAS

PARQUE ANIMAL
CLÍNICA VETERINÁRIA
99654-3702
15 3273-3693
Rua Dr. Virgílio de Rezende, 1381

Dia a Dia
SUPERMERCADO
Sua economia todo dia.
Av: Nisshinbo do Brasil, 499 - Central Parque 4L
(15) 3272-2292 / 3271-7072
/Supermercado Dia a Dia

CERTIFICADO DE ORIGEM

CAMINHO LIVRE PARA A SUA EXPORTAÇÃO

COM A ASSOCIAÇÃO COMERCIAL VOCÊ EMITE ON-LINE SEU CERTIFICADO DE ORIGEM UTILIZANDO O SISTEMA ECO

- REDUÇÃO DE CUSTOS
- SEGURANÇA E AGILIDADE NO PROCESSO DE ANÁLISE E EMISSÃO
- INTEGRAÇÃO DE DADOS DO CLIENTE COM O SISTEMA
- TOTAL CONTROLE NO PROCESSO DE EMISSÃO DO CERTIFICADO
- SUPORTE TÉCNICO GRATUITO

FILIADA À FACESP

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL ITAPETININGA

Rua José Bonifácio, 608
Itapetininga/SP
Tel:. 3275-8306
www.acitapetininga.com.br
Associação Comercial de Itapetininga

TELEMEDICINA

Telecomunicação a favor da vida.

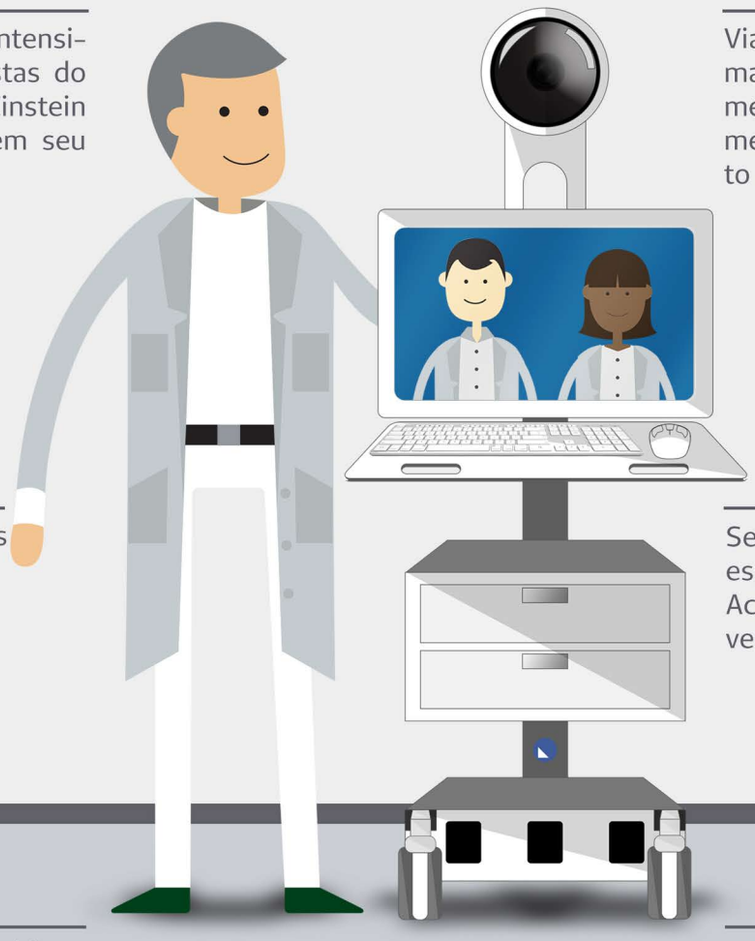
Unimed Itapetininga conta com o serviço de Telemedicina do Einstein.
Conheça os benefícios:

1

Em tempo real, o médico intensivista ou outros especialistas do Hospital Israelita Albert Einstein poderão ver o paciente em seu leito em Itapetininga.

2

Viabilização da troca de informações e conhecimento por médicos e para debater a melhor escolha do tratamento para um paciente.



3

Uniformização de condutas e protocolos.

4

Se necessário, mais de um especialista é acionado.
Acesso a especialistas de diversas áreas.

5

Mais de 30 protocolos médicos para diversas condições de saúde.

6

Acesso remoto a uma equipe especializada em medicina intensiva com atendimento 24 horas por dia e 7 dias por semana.

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

Unimed Itapetininga

ALBERT EINSTEIN
SOCIEDADE BENEFICENTE ISRAELITA BRASILEIRA

Marketing | Unimed Itapetininga
ANS - nº 35.302-7

WGB SEGUROS
Esta segurança você não pode dispensar
DESDE 1986

auto posto SATURNO
confiança que abastece gerações
Rua General Glicério, 506
Centro - Itapetininga-SP
Fone: (15) 3272-4804

LOBÃO
SUPERMERCADO
#momentolobao
(15)3272-5891
mercadolobao@hotmail.com
Rua: Luiz Stuchi Sobrinho, 130
Vila Nova Itapetininga

Rua São Vicente de Paula, 645 - Itapetininga/SP
Fone: 3271-1187 / 3271-9696

MARTEX
A loja para sua casa e seus negócios
LINHA INDUSTRIAL

POLOFRIO
Precisão e qualidade, sempre.
Marchesoni
R. Silva Jardim, 587 - Centro
Itapetininga-SP
(15) 3271-1708 / 3272-8624

SUPERMERCADO
EMPÓRIO
Albuquerque
AV. PROF. FRANCISCO VÁLIO, 1436
ITAPETININGA-SP
(15) 3273-4440

EMPRESÁRIO, FAÇA PARTE DO COOPERATIVISMO. ASSOCIE-SE!

Praça dos Bancos
Rua Major Fonseca, 85 - Sala 01
Centro - Itapetininga/SP
Tel: (15) 3271-8899 / 3271-2233

SICOOB CRED-ACI
Cooperativa de Crédito