





Data: 25/04/2023

## 1. Dados Gerais

Nome do Cliente: <b>DANRESA SECURITY SOLUTIONS LTDA</b>	Produto: <b>ERP Protheus v12</b>
Nome do Projeto: <b>Integração CRM &amp; Protheus</b>	Módulo: <b>SIGAFAT - Faturamento</b>
Gerente do Projeto IN ERP: <b>Alexandre Ferreira de Souza</b>	Data: <b>25/04/2023</b>

## 2. Dados da Personalização

Dados da Personalização			
Criticidade para Implementação (*):	<input checked="" type="checkbox"/> Alto Impacto	<input type="checkbox"/> Médio Impacto	<input type="checkbox"/> Baixo Impacto

- (\*) Alto Impacto: Não é possível implementar sem a modificação no software;  
Médio Impacto: É possível implementar com entrega das modificações após a implementação;  
Baixo Impacto: É possível implementar sem a modificação no software.

## 3. Especificação de Negócio

### 3.1. Processo Atual

A DANRESA atualmente enfrenta dificuldades na gestão de seus processos de vendas e relacionamento com o cliente devido à falta de integração entre o CRM NECTAR e o ERP PROTHEUS.

Essa falta de integração implica em dificuldades para compartilhar informações importantes, como histórico de vendas, pedidos em aberto e informações de contato do cliente. Isso pode resultar em retrabalho, erros de comunicação e perda de oportunidades de negócios, impactando negativamente a satisfação do cliente e o desempenho financeiro da empresa.

Além disso, a falta de integração entre o CRM e o ERP dificulta o acompanhamento eficiente das atividades de vendas e o desempenho dos vendedores. Isso pode prejudicar a tomada de decisões estratégicas, como definição de metas, alocação de recursos e ações de marketing, levando a empresa a perder vantagem competitiva no mercado.

Em resumo, a falta de integração entre o CRM e o ERP pode acarretar dificuldades significativas para a DANRESA na gestão de seus processos de vendas e relacionamento com o cliente, impactando negativamente o desempenho do negócio como um todo.



### 3.2. Processo Proposto

Para resolver o problema de falta de integração entre o CRM Nectar e o módulo de faturamento do ERP Protheus, propomos três funcionalidades que visam reduzir impactos na gestão dos processos de vendas e relacionamento com o cliente. São elas:

#### Funcionalidade 1 – Criação de integração por meio de API

Propomos a criação de uma rotina customizada no sistema Protheus, que permita a execução automática de informações, de acordo com horários, frequência e dias da semana pré-agendados. Essa rotina consumirá informações via API REST do Nectar CRM e as gravará no sistema Protheus, são eles cadastro de contato, cadastro de produtos e oportunidades ganhas.

#### Funcionalidade 2 – Desenvolvimento de um cockpit no sistema Protheus

Essa funcionalidade permitirá ao usuário identificar facilmente se existem dados do sistema CRM Nectar que foram integrados, mas que ainda necessitam de ação para geração de pedido. Como o sistema CRM Nectar não possui todas as informações necessárias para conclusão de um cadastro de cliente, produtos ou geração de pedidos, o cockpit terá como objetivo apontar ao usuário se existem oportunidades ganhas que foram integradas e que aguardam ação do usuário para geração de pedido.

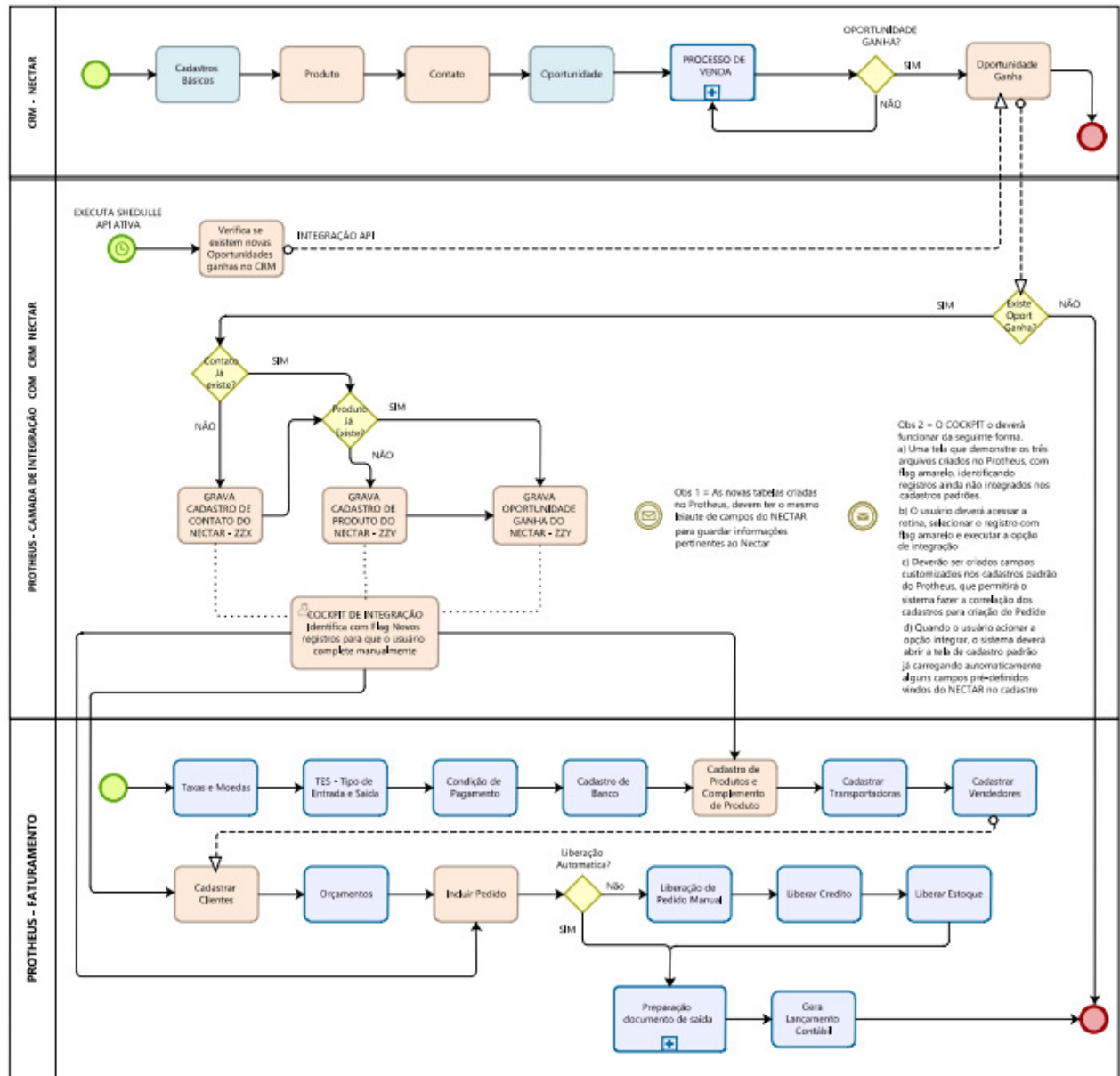
Além da geração de pedidos, um passo considerado requisito para o processo é garantir que o cadastro de contato vindo do CRM Nectar esteja cadastrado como cliente no sistema Protheus. Para isso, será feita uma varredura no Cadastro de Clientes do sistema Protheus através do CPF/CNPJ de registro integrado. Caso o cadastro de clientes não seja identificado na base de dados do sistema Protheus, ele será sinalizado, apontando a necessidade de ação do usuário para completar as informações necessárias no sistema. O mesmo processo se aplicará ao cadastro de produtos, fazendo uso de um campo específico no cadastro de produtos do sistema Protheus para garantir a amarração com um produto já existente no sistema Nectar.

Após garantir que os cadastros de clientes e produtos estão compatíveis, o usuário deverá executar o complemento de informações de oportunidades ganhas para geração de pedidos. Nesse momento, o usuário deverá garantir que os dados do cliente, como nome, endereço, telefone, e-mail e outras informações relevantes, estejam atualizados, pois são importantes para a identificação do cliente e para o envio de informações sobre o pedido, como status de entrega, emissão de notas fiscais e outros. Além disso, o usuário deverá garantir que os dados do produto, como descrição, código, unidade de medida, preço e outras informações relevantes, estejam atualizados, pois são informações importantes para a correta precificação do produto e para a identificação do mesmo em estoque.

Outros aspectos importantes a serem definidos são as condições de pagamento, o prazo de entrega e os impostos e taxas aplicáveis ao pedido. As condições de pagamento incluem o prazo de pagamento, descontos e formas de pagamento aceitas. Essas informações são relevantes para o cálculo do valor final do pedido.

#### Funcionalidade 3 – Gestão de Vendas

Essa funcionalidade permitirá ao usuário gerir através de uma tela e um relatório o status de faturamento via tela e relatório.





## 4. Especificação Técnica

### 4.1. Integração API

#### A) Criação de 3 Cadastros customizados no Sistema Protheus

Estes cadastros receberão o conteúdo integral do Sistema NECTAR e, portanto, deve possuir as mesmas características de campos do CRM NECTAR para armazenamento de informações, são eles:

#### ✓ TABELA = ZZX010 – Cadastro de Contatos

Campos:

PROPRIEDADE	TIPO	DESCRICAO
ativo	(boolean)	Se está ou não ativo no sistema
autor	(object)	Autor do contato
autorAtualizacao	(object)	Quem fez a última atualização
categoria	(string)	Categoria do contato (se não tiver, será criado)
cnpj	(string)	CNPJ do contato
codigo	(string)	Código do contato
cpf	(string)	CPF do contato
constante	(integer)	Tipo do contato (0 = Clientes, 1 = Prospects, 2 = Suspects, 3 = Leads, 5 = Descartados)
contatos	(array)(contato)	Contatos relacionados (pessoas)
contaPai	(object) ["contato"]	Conta pai que esse contato se relaciona (diferente de empresaAtual)
dataAtualizacao	(datetime)	Última data de atualização
dataCriacao	(datetime)	Data de criação desse contato
emails	(array) ["string"]	E-mails do contato
empresa	(boolean)	Campo que diz se é ou não empresa (PJ ou PF)
empresaAtual	(object) ["contato"]	Empresa atual em que o contato está vinculado
enderecos	(array) ["object"]	Endereços do contato
facebook	(string)	Facebook do contato
id	(long)	Identificador do contato no sistema
indicadoPor	(string)	Campo de indicação
linkedin	(string)	Linkedin
lista	(string)	Lista relacionada do contato
listas	(array) ["string"]	Listas relacionadas do contato
nome	(string)	Nome do contato
observacao	(string)	Observação do contato
origem	(string)	Origem do contato (se não tiver, será criado)
razaoSocial	(string)	Razão social do contato
receitaAnual	(string)	Receita anual prevista do contato



responsavel	(object)	Quem será responsável por esse contato
segmento	(string)	Origem do contato (se não tiver, será criado)
sigiloso	(boolean)	Se for sigiloso, apenas você e administradores verão.
site	(string)	Website do contato
skype	(string)	Skype do contato
telefones	(array) ["string"]	Telefones do contato
twitter	(string)	Twitter do contato
compromissos	(integer)	Quantidade de compromissos pendentes
oportunidades	(integer)	Quantidade de oportunidades pendentes
tarefas	(integer)	Quantidade de tarefas pendentes
regiaoPais	(object) ["Pais"]	País do contato
regiaoEstado	(object) ["Estado"]	Estado do contato
regiaoMunicipio	(object) ["Municipio"]	Cidade do contato

✓ **TABELA = ZZV010 – Cadastro de Produtos**

Campos:

PROPRIEDADE	TIPO	DESCRICAO
ativo	(boolean)	Marca se o produto está ou não ativo
categoria	(object)	Categoria do produto
codigo	(string)	Código do produto
comissao	(float)	Define o valor da comissão do produto (0 = não permite)
contador	(integer)	Código automático do produto
descontoMaximo	(integer)	Valor do desconto máximo permitido
descricao	(string)	Descrição do produto
editarProdutosDependentes	(boolean)	Define se é permitido ou não a remoção dos produtos dependentes nas oportunidades
id	(long)	Identificador no sistema
isComissaoPorcentual	(boolean)	Define se o valor do desconto máximo é porcentual ou real
isDescontoPorcentual	(boolean)	Define se o valor do desconto máximo é porcentual ou real
moeda	(string)	Código monetário da moeda (BRL e USD)
possuiEstoque	(boolean)	Define se o produto possui controle de estoque
produtos	(array)(produto)	Produtos dependentes
quantidadeEstoque	(integer)	Define a quantidade do estoque desse produto
recorrencia	(integer)	Recorrência de valor do produto (0 = único, 1 = mensal, 2 = anual)
subcategoria	(object)	SubCategoria do produto
valorBase	(float)	Valor base do produto
valorEditavel	(boolean)	Indica se o valor base do produto é ou não editável
fracionario	(boolean)	Indica se o produto permite quantidade fracionada



itensDeCusto	(array)(ItemDeCusto)	Adiciona as formações de preço do produto, e define sua precificação do tipo composto
faixasPreco	(FaixaPreco)	Cria a faixa de preço do produto, e define sua precificação do tipo faixa de preço
valorBaseComposto	(float)	Determina o valor base de um produto com precificação do tipo composto

✓ **TABELA = ZZY010 – Cadastro de Oportunidades Ganhas**

Campos:

PROPRIEDADE	TIPO	DESCRICAO
autor	(object)	Autor da oportunidade (Objeto com a propriedade id)
autorAtualizacao	(object)	Quem fez a última atualização (Objeto com a propriedade id)
cliente	(object)	Contato relacionado a venda
contato	(object)	Pessoa (contato) relacionado a venda
codigo	(string)(auto)	Código da oportunidade
dataAtualizacao	(datetime iso8601)	Última data de atualização
dataCriacao	(datetime iso8601)	Data de criação dessa oportunidade
dataLimite	(datetime iso8601)	Data limite de fechamento da oportunidade
etapa	(integer)	Etapa atual do fluxo de venda
id	(long)	Identificador no sistema
isProrrogada	(boolean)	Verdadeiro se estiver prorrogada
justificativas	(array)(object)	Justificativas de conclusão de oportunidade
nome	(string)	Nome do contato
observacao	(string)	Observação da oportunidade
origem	(object)	Origem da oportunidade
pipeline	(string)	Funil de venda / Pipeline em string (apenas "nome")
funilVenda	(object)	Funil de venda / Pipeline em objeto (com nome e id)
probabilidade	(int)	Probabilidade de fechamento (10, 25, 50, 75, 90 ou 100)
produtos	(array)(object)	Itens e produtos
responsavel	(object)	Quem será responsável por essa oportunidade
Status	(integer)	Status da oportunidade ( 2 = Ganha )
temperatura	(string)*	(Frio: < 25 / Morno: >= 25 e < 50 / Quente: >=50 e < 75 / Muito Quente: >= 75)
valorAvulso	(float)	Valor da venda avulsa
valorMensal	(float)	Valor da venda recorrente (mensal)
valorTotal	(float)	Valor total da venda (todos produtos e descontos)
valorTotalDescontos	(float)	Valor total dos descontos
compromissos	(integer)	Quantidade de compromissos pendentes
Tarefas	(integer)	Quantidade de tarefas pendentes
bloquearProposta	(boolean)	Status do bloqueio para geração de proposta da oportunidade
bloquearConclusao	(boolean)	Status do bloqueio para conclusão da oportunidade
corresponsaveis	(array)(object)	Usuários corresponsáveis da oportunidade



equipesCorresponsaveis	(array)(object)	Equipes corresponsáveis da oportunidade
motivoDescarte	(object)	Motivo de descarte da oportunidade
vendaBase	(boolean)	Campo indicando se a venda foi realizada na base

\* Pontos de Atenção:

- ✓ É importante ressaltar que os nomes técnicos das tabelas no Sistema Protheus, tais como ZZY, ZZV e ZZX, podem variar de acordo com a disponibilidade na base de dados do cliente.
  - ✓ Os campos mencionados anteriormente são campos padrões no sistema CRM Nectar. Durante a execução, trabalharemos em conjunto com o cliente para garantir que quaisquer campos personalizados também sejam integrados, ou seja, se houverem campos personalizados e caso estes forem disponibilizados pelo fornecedor do sistema Nectar no Jason da API, eles também farão parte das tabelas que serão integradas com o Protheus.
- B) Rotina para Consumo de API - Desenvolver rotina em AdvPL que utilize a API REST do Nectar CRM para obter dados Contatos, Produtos e Oportunidades Ganhas. Esses dados devem ser transformados em um formato compatível com as tabelas customizadas mencionadas no item (A) e gravados de forma fiel no banco de dados do sistema ERP Protheus. A rotina desenvolvida deve ser preparada para ser executada pelo schedule do Protheus com frequência e intervalos definidos, garantindo que os dados estejam sempre atualizados e sincronizados com o sistema CRM Nectar.
- C) Cockpit – Desenvolver rotina em AdvPL customizada que apresente as informações de forma clara e objetiva, com a possibilidade de filtro e ordenação dos dados, para que seja possível identificar se existem dados do sistema CRM Nectar que foram integrados, mas que ainda necessitam de ação para geração de pedido. Essa rotina deve permitir a aplicação de filtros e ordenação dos dados para facilitar a identificação para compatibilizações pendentes.

⇒ Modelo de tela – Este modelo de tela apresentado serve apenas como referência.

Gerar Pedido	Compatibilizar Cliente	Compatibilizar Produto	Filtrar
	Oportunidade	Cliente	Produto
<input type="checkbox"/>	000001 - Oportunidade AAA	000001 - Produto AAA	000001 - Cliente AAA
<input checked="" type="checkbox"/>	000002 - Oportunidade CCC	000002 - Produto CCC	000002 - Cliente CCC
<input checked="" type="checkbox"/>	000003 - Oportunidade DDD	000003 - Produto DDD	000003 - Cliente DDD
<input type="checkbox"/>	000004 - Oportunidade EEE	000004 - Produto EEE	000004 - Cliente EEE
<input type="checkbox"/>	000005 - Oportunidade FFF	000005 - Produto FFF	000005 - Cliente FFF
<input checked="" type="checkbox"/>	000006 - Oportunidade GGG	000006 - Produto GGG	000007 - Cliente GGG
<input type="checkbox"/>	000010 - Oportunidade JJJ	000010 - Produto JJJ	000010 - Cliente JJJ
<input type="checkbox"/>	000008 - Oportunidade HHH	000008 - Produto HHH	000008 - Cliente HHH
<input type="checkbox"/>	000009 - Oportunidade III	000009 - Produto III	000009 - Cliente III

Visualizar

	Data	Cliente	Loja	Nome	Pedido	Item
<input checked="" type="checkbox"/>	05/04/2023	000001	01	Cliente 000001/01	000589	007

- D) No Cockpit, a rotina será responsável por verificar se os registros integrados de Contato/Cliente, Produto e Oportunidades já estão compatíveis com o Sistema Protheus.





- Contato/ Cliente - Para garantir que um contato vindo do CRM Nectar esteja cadastrado no cadastro de cliente do sistema Protheus, a rotina deverá verificar se o registro integrado existe no Cadastro de Clientes do sistema Protheus através do CPF/CNPJ, caso o registro não seja identificado na base de dados do sistema Protheus, ele será sinalizado e apontando com flag apontando a necessidade de ação do usuário para compatibilizar as informações necessárias no Sistema Protheus.
- Produtos – Deverá funcionar exatamente igual ao cadastro de clientes, porém, para identificação de chave única, deverá ser criado um campo no cadastro de produtos, que permita relacionar o produto cadastrado no sistema Protheus com o já existente no sistema CRM Nectar.
- Gerar Pedido – A correlação das informações entre os sistemas deverá funcionar de forma semelhante ao Cadastro de Produtos, ou seja, através de campo específico criado no item de pedido para relacionar a oportunidade ganhas em um pedido.

#### E) Compatibilização de Clientes e Produtos

Durante a ação de compatibilização dos cadastros de clientes e produtos, o sistema deverá abrir uma tela clone da tela padrão do cadastro relacionado no Sistema Protheus, utilizando as tabelas padrões "SA1" para clientes e "SB1" para produtos. O conteúdo dos campos já existentes no registro integrado deverá ser usado para pré-preencher a nova tela e permitir o usuário preencher os demais campos manualmente.

Para salvar as compatibilizações, deverá ser utilizada a função ExecAuto(), que garante a consistência dos dados e a integridade do sistema.

#### F) Geração de Pedidos de Vendas

Essa rotina será responsável por gerar pedidos de vendas a partir dos registros de oportunidades ganhas e integrados do CRM Nectar.

Existem duas formas de gerar pedidos, são elas:

VENDA DIRETA, quando o usuário selecionar qualquer oportunidade, e pressionar o botão "Gerar Pedido" o sistema irá questionar se o pedido é uma venda direta ou indireta, o usuário deverá selecionar venda direta, então o sistema irá seguir em um processo padrão de faturamento, ou seja, irá gerar 1 pedido de venda de acordo com as informações da oportunidade selecionada, e o cliente e valor apontados na oportunidade ganha selecionada.

VENDA INDIRETA, ao selecionar qualquer oportunidade ganha, o sistema e pressionar o botão "Gerar Pedido", o sistema irá questionar se trata de venda direta ou indireta, e o usuário deverá selecionar venda indireta, e informar contra quem será o faturamento (distribuidor) e informar o valor do faturamento (valor em reais ou percentual da venda).

Conceitualmente a venda indireta, servirá para gerar um pedido de venda contra o distribuidor (cadastrado no sistema como cliente) para o recebimento de comissões.

Neste processo, como já dito antes, o usuário deverá informar o distribuidor e o percentual ou valor absoluto a ser aplicado pelas oportunidades ganhas, e as oportunidades ganhas serão gravadas como itens de pedido.



Ponto de Atenção 1: Como neste caso, o item de pedido terá como objetivo aglutinar as oportunidades ganhas em um único pedido, poderá existir produtos repetidos dentro do mesmo pedido, essa possibilidade se faz necessário para manter cada item de pedido atribuído ao cliente final mencionado, na linha de item serão gravados ainda o valor original da oportunidade ganha e o percentual aplicado que compõe cada item de pedido.

Ponto de Atenção 2: Uma oportunidade ganha usada para geração de um pedido no conceito parcial, como venda direta, não poderá ser utilizada novamente para geração de pedido como venda indireta e vice versa.

#### G) Gestão de Vendas

Deverá ser criada uma tela e um relatório, ambos devem ser acessíveis aos usuários do sistema e que permitam gerir o processo de vendas.

⇒ *Modelo de tela – Este modelo de tela apresentado serve apenas como referência.*

Visualizar

	Data	Cliente	Loja	Nome	Pedido	Item
●	05/04/2023	000001	01	Cliente 000001/01	000589	007
●	07/04/2023	000002	01	Cliente 000002/01	000598	015
●	10/04/2023	000003	01	Cliente 000003/01	000611	003
●	13/04/2023	000004	01	Cliente 000004/01	000625	009
●	13/04/2023	000004	01	Cliente 000004/01	000789	019

Visualizar

Oportunidade	Cliente	Produto
000001 - Oportunidade AAA	000001 - Produto AAA	000001 - Cliente AAA

- ✓ TELA - A tela deve permitir a visualização dos pedidos de vendas faturadas, não faturados e faturados parcialmente, com a possibilidade de pesquisar e filtrar as informações por status, período, oportunidade ganha, vendedor, cliente ou produto.
- ✓ RELATÓRIO - O relatório deverá apresentar as mesmas informações, de forma impressa ou exportável em formatos como PDF e Excel, e com possibilidade de filtrar as informações por status, período, oportunidade ganha, vendedor, cliente ou produto.

#### H) Semáforos

Os semáforos demonstrados no documento, representarão os seguintes STATUS

##### Cockpit

Vermelho – Pedido não gerado ou Cliente e Produto não compatibilizados

Verde – Pedido gerado ou Cliente e Produtos já compatibilizados

##### Gestão

Verde – Pedido já faturado

Vermelho – Pedido não faturado

Amarelo – Pedido faturado parcialmente.



#### I) Update de Dados

Durante o processo de implantação, o cliente deverá disponibilizar a IN ERP uma planilha, contendo DePara de Clientes e Produtos do Sistema CRM Nectar X Sistema Protheus. Essa planilha será utilizada pela equipe de projetos para alimentar os campos personalizados que permitirão referenciar os registros existentes no Nectar já existentes no Protheus. Essa etapa é crucial para garantir a correta integração entre os sistemas. Importante: Para confecção do DePara, poderá existir "X" Produtos no CRM Nectar para "1" Produto no Sistema Protheus.

### 4.2. Requisitos para Confecção da Integração API

- A) Requisitos – Para atender os requisitos de gravação, de registros do Sistema CRM Nectar, será necessário que a Danresa solicite a criação de campos específicos nos cadastros do Sistema Nectar, para que o Sistema Protheus possa registrar que aqueles determinados registros que já foram integrados e utilize esses campos como filtro nas próximas integrações. (Um campo com conteúdo Integrado = Sim ou Não, em cada tabela consumida já será suficiente)
- B) Deverá ser possível a gravação de campos específicos no CRM Netcar informando que aquele registro já foi integrado, para que estes campos possam ser utilizados para filtro nas próximas integrações.
- C) Se faz necessário acesso full tipo Administrador nos sistemas CRM Nectar e Protheus.
- D) Todo o trabalho deverá ser feito em formato remoto.

## 5. Aprovação

Aprovado por	Assinatura	Data
Nivaldo Porta – Patrocinador Fone 11-97544-5323 <a href="mailto:nporta@danresa.com.br">nporta@danresa.com.br</a>		__/__/__
Joel Ferreira da Silva Junior – Stakeholder Gestão Financeira – Fone – 11-94457-9911 <a href="mailto:jjunior@danresa.com.br">jjunior@danresa.com.br</a>		__/__/__
Gabriel Dias Neto – Responsável Técnico Fone 11-97678-7373 <a href="mailto:A8@a8.srv.br">A8@a8.srv.br</a>		__/__/__

Autor: Alexandre Souza

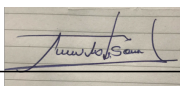
## Página de assinaturas



**Gabriel Neto**  
279.281.408-02  
Signatário



**Alexandre Souza**  
175.984.968-54  
Signatário











**Nivaldo Porta**  
377.936.088-87  
Signatário



**Joel Júnior**  
087.536.058-02  
Signatário

## HISTÓRICO

04 mai 2023 08:23:56		<b>Alexandre Ferreira de Souza</b> criou este documento. (E-mail: alexandre@inrhconsultoria.com.br)
04 mai 2023 09:01:47		<b>Alexandre Ferreira de Souza</b> (E-mail: alexandre@inerpconsultoria.com.br, CPF: 175.984.968-54) visualizou este documento por meio do IP 189.69.251.148 localizado em São Paulo - Sao Paulo - Brazil
04 mai 2023 09:03:42		<b>Alexandre Ferreira de Souza</b> (E-mail: alexandre@inerpconsultoria.com.br, CPF: 175.984.968-54) assinou este documento por meio do IP 189.69.251.148 localizado em São Paulo - Sao Paulo - Brazil
04 mai 2023 10:38:19		<b>Nivaldo C Porta</b> (E-mail: nporta@danresa.com.br, CPF: 377.936.088-87) visualizou este documento por meio do IP 187.106.41.161 localizado em Campinas - Sao Paulo - Brazil
04 mai 2023 10:41:05		<b>Nivaldo C Porta</b> (E-mail: nporta@danresa.com.br, CPF: 377.936.088-87) assinou este documento por meio do IP 187.106.41.161 localizado em Campinas - Sao Paulo - Brazil
05 mai 2023 15:09:29		<b>Joel Ferreira da Silva Júnior</b> (E-mail: jjunior@danresa.com.br, CPF: 087.536.058-02) visualizou este documento por meio do IP 152.249.35.147 localizado em São Bernardo do Campo - Sao Paulo - Brazil
05 mai 2023 15:09:37		<b>Joel Ferreira da Silva Júnior</b> (E-mail: jjunior@danresa.com.br, CPF: 087.536.058-02) assinou este documento por meio do IP 152.249.35.147 localizado em São Bernardo do Campo - Sao Paulo - Brazil
04 mai 2023 08:32:26		<b>Gabriel Lima Da Silva Dias Neto</b> (E-mail: a8@a8.srv.br, CPF: 279.281.408-02) visualizou este documento por meio do IP 189.121.202.181 localizado em São Paulo - Sao Paulo - Brazil



04 mai 2023

08:33:04



**Gabriel Lima Da Silva Dias Neto** (E-mail: *a8@a8.srv.br*, CPF: 279.281.408-02) assinou este documento por meio do IP 189.121.202.181 localizado em São Paulo - Sao Paulo - Brazil

