



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
REITORIA
ASSESSORIA DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS
PRÓ-REITORIA DE EXTENSÃO E CULTURA**

RELATO DE EXPERIÊNCIA

José Aparecido de Sousa Bernardino Leite¹

RESUMO

O projeto Lapassion em rede metodologia Branpsol é um projeto feito por alunos do IFG para alunos de todas as instituições de ensino. Onde tem como foco atuar no desenvolvimento das práticas das *soft-skills*, pensamentos criativos e inovadores e na criação de *startups*. O projeto foi desenvolvido no interior de Goiás no *Campus* Itumbiara, onde reuniu 32 Institutos da Rede Federal brasileira, 2 institutos politécnicos de Portugal, contabilizando um total de 47 *Campus*, 57 estudantes e 14 tutores divididos em 12 times multidisciplinares. O projeto foi desenvolvido ao longo de 10 semanas, incluindo encontros online e presenciais com objetivo de propor soluções inovadoras para desafios reais propostos pelas contrapartes. Ao final foram apresentadas 12 soluções desenvolvidas pelas equipes, essas voltadas para a resolução de problemas ambientais, comerciais, de qualificação profissional, educacional, entre outras áreas. O presente relatório tem como objetivo descrever as atividades que foram desenvolvidas ao longo dessas 10 semanas de participação no programa.

Palavras-chave: Intercâmbio. Lapassion. Relato de experiência.

¹Joose4739@gmail.com (83-999383439) - Graduando do Curso de Licenciatura em Ciências Biológicas do Instituto Federal de Educação, Ciências e Tecnologia da Paraíba - IFPB

1 INTRODUÇÃO

O projeto Lapassion em Rede metodologia Brampsol, é a união de dois programas: o lapassion financiado pela união europeia e o Brampsol criado pelo instituto federal de Goiás *Campus Itumbiara*. O Projeto Lapassion (Práticas Latino Americanas e *Soft Skills for an innovation Oriented Network*), foi um projeto criado pelo professor Carlos Ramos, do Instituto Politécnico do Porto-Portugal, e inicialmente teve como parceiro instituições de seis países: Portugal, Finlândia, Espanha, Brasil, Uruguai e Chile. Tendo como objetivo proporcionar que os estudantes criassem uma solução única para abordar diferentes problemas que afetam a juventude nas instituições de ensino superior.

Já a metodologia Brampsol (Brazilian Maker Project and Soft Skills Oriented for Leadership), foi desenvolvida em 2021 por alunos e professores do Instituto Federal de Goiás *Campus Itumbiara*, a partir da participação no projeto Lapassion. Com isso desenvolveram uma metodologia que torna os alunos ainda mais protagonistas no desenvolvimento de suas *Soft-skills*. Esse processo tem como objetivo fazer com que estudantes sejam tutorandos de outros estudantes, tornando, assim, um projeto realizado de aluno para aluno. A metodologia Brampsol tem como fio condutor o *Design Thinking*, que é utilizado por grandes instituições e empresas no desenvolvimento de projetos.

O programa Lapassion em Rede metodologia Brampsol teve sua primeira versão no Instituto Federal de Goiás *Campus Itumbiara*, onde reuniu 32 Institutos da Rede Federal brasileira, 2 institutos politécnicos de Portugal, contabilizando um total de 47 *Campus*, 57 estudantes e 14 tutores divididos em 12 times multidisciplinares. O projeto teve duração de 10 semanas, de 19 de setembro a 25 de novembro de 2022, dividido em quatro fases (I: execução presencial do projeto; II: execução virtual do projeto; III: semana final presencial do projeto; IV: *Demoday* do projeto). Essas fases foram desenvolvidas em quatro etapas: descobrir, definir, desenvolver e entregar. Onde cada equipe buscou propor soluções inovadoras para desafios reais propostos pelas contrapartes que foram: Enel Goiás, Samsung, Can-Pack, SJC Bioenergia, Trips, MaquiGeral, Secretaria Municipal de Saúde de Itumbiara, Agrodefesa do Estado de Goiás e Instituto Politécnico do Porto (IPP - Portugal).

Ao final do projeto, percebe-se que o programa possibilitou a todos os participantes o desenvolvimento e aprimoramento de habilidades, tais como, trabalho em equipe, comunicação, uso de ferramentas digitais entre outros. Vale ressaltar também que o projeto foi capaz de possibilitar o crescimento pessoal e profissional dos alunos, pois é um programa que

traz muitas vantagens, tal como a vivência de diferentes culturas, conhecer novas pessoas, adquirir conhecimento de áreas distintas da sua de formação, além de proporcionar mais independência ao estudante.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 ETAPA DESCOBRIR

2.1.1 Primeira semana

No início de segunda-feira foi realizada uma breve excursão pelo *Campus* de Itumbiara-GO, com objetivo de apresentar as instalações, como por exemplo os laboratórios e equipamentos que o IFG dispõe. Logo após esse momento foi realizado uma breve apresentação dos coordenadores do projeto e uma dinâmica de integração entre os participantes que consistiam em nos apresentar uns aos outros a fim de nos conhecermos melhor. Pela tarde foi realizada outra dinâmica que consistia em montar um quebra cabeça que nos revelou os integrantes de cada equipe e o tema do desafio. A equipe que fiquei foi composta por 5 integrantes e uma tutora e o nosso desafio teve como tema “*Como otimizar uma linha de operação de produtos manufaturados, visando obter uma alta performance e a qualidade dos produtos?*”. Ao fim do dia foi realizada a abertura oficial do projeto, onde contou com a presença de várias autoridades e representantes dos IFs.

Na terça-feira pela manhã houve uma apresentação sobre o que era a metodologia Brampsol, após isso as equipes se reuniram para dar início aos trabalhos. A primeira atividade foi justamente criar uma identidade visual da equipe, ou seja, elaborar o nome da equipe e criar uma logomarca, além de um perfil no instagram (@team.edithcat). Decidimos colocar o nome “*Edith Cat*” que é a junção do nome da nossa patrona *Edith Clarke*, primeira mulher engenheira elétrica, e nosso mascote, *Cat*. Na parte da tarde já tivemos a primeira reunião com os representantes da empresa Maquigeral, nossa contraparte que propôs a problemática. Com o propósito de entender melhor a problemática e perceber as dores enfrentadas pela empresa para começarmos as pesquisas.

Na quarta-feira pela manhã, cada equipe desenvolveu a *Apple tree*, que é uma ferramenta de autoconhecimento e de integração do grupo. O objetivo é gerar confiança, despertar a empatia e fazer uma aproximação dos integrantes, pois a *Apple Tree* possibilita que os participantes se conheçam melhor, conhecendo assim um pouco da sua história, pontos fracos e fortes e os objetivos de cada um, além de fazer com que os indivíduos reflitam sobre

suas qualidades. O objetivo era colocar nas maçãs o que a gente faz de melhor ou seja nossas habilidades, no tronco da árvore os nossos pontos fortes, nos frutos caídos os pontos fracos o que agente acha que podemos melhorar, e nas raízes da árvore nossos princípios/valores e comportamentos. Ainda pela manhã realizamos a visita técnica na empresa da nossa contraparte "Maquigeral", durante essa visita podemos entender melhor quem era a empresa e como era a linha de montagem dos grupos geradores ou seja o seu principal produto. O que nos ajudou a reunir bastante informação sobre o problema que nos foi passado. No período da tarde, foi realizada uma apresentação da metodologia do *Design Thinking*, essa que é um método que visa solucionar problemas através da análise de suas raízes por meio da análise empática, abordagem multidisciplinar e soluções inovadoras. Onde tem três pilares a **inspiração** (o que te motiva a buscar uma solução), **ideação** (processo de criação/desenvolvimento e teste de ideias que podem levar a soluções) e **implementação** (é a solução definitiva implementada em um processo).

Na quinta-feira pela manhã, teve duas apresentações no auditório realizadas pelos tutores. Sendo a primeira sobre a forma de apresentação "*Pitch*" essa que tem como objetivo realizar uma apresentação **rápida** de até 5 minutos e que **prenda atenção** da plateia fazendo que eles **entendam** o tema. A segunda apresentação foi sobre as principais ferramentas para auxílio no desenvolvimento do projeto, tais como, Google ferramentas, camva, bancos de imagem gratuitos, miro, trello, entre outras. Logo após as apresentações, nos reunimos para desenvolver algumas atividades como elaborar conteúdos para nossa rede social e pesquisar artigos relacionados com nossa problemática. E na parte da tarde, nossa equipe estudou um pouco sobre o sistema *Protheus*, sistema esse que é utilizado por nossa contraparte. Também elencamos na plataforma do miro os principais problemas apontados durante a reunião pelo diretor industrial e pelo coordenador de engenharia de produção da empresa durante a visita técnica, onde pudemos ver algumas semelhanças e discrepâncias entre alguns pontos citados por ambos.

Na sexta-feira pela manhã, continuamos com as pesquisas sobre nossa problemática, onde a integrante Heloisa Gonzaga, graduanda do curso de engenharia de produção-IFG explicou um pouco sobre os fundamentos de uma linha de produção, sobre o que era curva ABC, bem como análise do *layout* industrial da nossa contraparte. Na parte da tarde, com encerramento das atividades da semana, houve o Feedback dos membros da equipe, onde cada membro aponta pontos positivos e negativos de cada integrante, a partir dos seguintes pontos, como foi seu desempenho/engajamento nas atividades, a sua comunicação com a equipe.

Também foi feita uma análise da atuação do líder da semana e sobre o desempenho da nossa tutora.

2.1.2 Segunda Semana

No início da segunda-feira, demos continuação as pesquisas sobre a nossa problemática, onde pesquisamos sobre os seguintes tópicos, industrialização chinesa e brasileira, a importância da implementação de uma boa comunicação em uma empresa. No período da tarde, o integrante Izaque Nunes, apresentou um resumo sobre o que ele tinha encontrado sobre a industrialização na China. Logo em seguida fomos para o auditório onde tivemos uma apresentação sobre Entrevistas, Questionários e Código de Ética realizado por um dos tutores, que teve como objetivo explicar como montar um questionário eficiente, e como dirigir uma boa entrevista levando sempre em consideração o código de ética. Após essa apresentação, tivemos uma palestra realizada pelos convidados Eduardo Noronha e Thiago, sobre o método *coaching*, como pode ser utilizado para atingir os seus objetivos.

Na terça-feira, iniciamos com uma palestra sobre o que são *personas*, quando utilizar, tipos de *personas* (Audience, Brand, Buyer, Proto), função das *personas*, como identificar e criar uma *persona* para nosso desafio seguindo os seguintes passos, 1º qual o propósito, 2º realizar a coleta de dados, 3º realizar análise dos dados, 4º hora de colocar a criatividade em prática e criar sua *persona* a partir dos dados que você coletou. Logo após tivemos um *workshop* no laboratório do *maker*, sobre os seus equipamentos e como ele funcionava. Na parte da tarde dividimos as atividades, onde alguns integrantes ficaram responsáveis por pesquisar mais sobre nossa problemática e outros dois responsáveis por produzir algumas postagem para o instagram. E já no final do dia foi iniciada a preparação da apresentação da sexta-feira (30/09).

Na quarta-feira pela manhã, tive uma palestra sobre *Brainstorm* e *Prototipagem* que teve como objetivo explicar do que se tratava essas áreas e como aplicá-las em nosso em nossa problemática. Na parte da tarde, conseguimos finalizar o nosso slide da apresentação da sexta-feira. E no final do dia participamos de uma dinâmica de integração entre todas as equipes do projeto lapassion.

Na quinta-feira, durante o período da manhã e tarde tivemos ensaios da apresentação e preparação de um roteiro para apresentação seguindo a seguinte linha de raciocínio, apresentação dos integrantes da equipe, apresentação da nossa contraparte, e o que foi desenvolvido durante essas duas semanas e como seria nossa rotina durante a fase remota. No período da tarde tivemos uma breve reunião de alinhamento de horários para modalidade

remota, onde chegamos a um concencesso que ficaria programado uma reunião semanal no sábado e se necessário faríamos outras durante a semana.

Na sexta feira na parte da manhã tivemos o *feedback* da equipe e realizamos o último ensaio no auditório antes da apresentação. Na parte da tarde houve apresentação de todas as equipes, onde cada equipe tinha no máximo 10 minutos de apresentação para falar do seu time, contraparte e o que foi realizado nessas semanas. Após as apresentações, por volta das 17:30h houve o momento de despedida entre os participantes, pois grande maioria já iriam viajar para suas cidades.

2.1.3 Terceira Semana

No início da fase remota, elaboramos o cronograma da semana, dividimos as tarefas, no qual alguns ficaram responsáveis por gerir a rede social do time com a produção de postagens informativas e memes sobre o líder da semana, decidimos também o responsável pela apresentação das atividades desta semana e elencamos alguns tópicos de pesquisas com o intuito de se aprofundar mais no estudo de nossa problemática pesquisando, assim sobre indústria manufatureira.

No decorrer da semana foi necessário alguns encontros, esses que aconteceram em dois dias da semana às 23h da noite devido à diferença de fuso horário entre nós integrantes do time com a integrante do Acre, e também era um horário que todos estavam em casa e podiam se reunir. Essas reuniões tiveram como objetivo montar apresentação da etapa descobrir para a sexta feira e realizar ensaio para verificar como estava e o que podia ser melhorado na apresentação. Nessa semana também houve um momento de integração entre as equipes pelo sistema *online Gather Town*, sistema esse que simula um ambiente parecido com a estrutura do laboratório do *maker*.

No fim de semana houve apresentação de todas as equipes, onde falaram sobre o que de fato descobriram de sua problemática. Eu fui o responsável por representar minha equipe nesta semana, apresentando sobre tudo que tínhamos descoberto sobre nossa problemática dentro do tempo estipulado pela organização de 7 minutos.

2.2 ETAPA DEFINIR

2.2.1 Quarta Semana

Iniciamos a semana com uma reunião de *feedback* entre os membros da nossa equipe, nossa tutora também passou os *feedback* que os outros tutores fizeram de nossa apresentação.

Logo em seguida organizamos o cronograma da semana, organizamos os tópicos na plataforma do *trello* com as atividades e os responsáveis por realizá-las. E como de costume teve o momento de integração entre as equipes.

2.2.2 Quinta Semana

No início da semana foi escolhido o novo líder (Murilo) e foi realizado o planejamento do cronograma das atividades da semana: encontrar/definir nossa pergunta problema de nosso desafio e também definir nossas *personas*, além de preparar a apresentação da sexta feira. Foi passado também para pesquisar sobre a metodologia 5s, bem como estudos de casos em que a metodologia foi aplicada com sucesso. Estudar também a metodologia de processos da empresa Falconi, que é referência na área. O objetivo dessas pesquisas é para termos um embasamento e conhecimento maior para aplicar em nossa problemática, que como estamos notando, tem deficiência em gerenciar seus processos, principalmente o que gira em torno da linha de montagem.

Então durante a semana o Izaque e Marcela ficaram responsáveis pela criação de uma das *personas* (Comprador, *persona* que ilustra a pessoa cliente de nossa contraparte, que poderá notar também algum problema do ponto de vista do comprador, para que possamos também identificar esse viés), e eu e Heloísa por outra (Empregador, que ilustraria nossa contraparte, a qual vende os seus produtos e serviços) e o Murilo pela terceira *persona* (Empregado, simularia os empregados de nossa contraparte, com sua vivência no serviço, a fim de identificar seus pontos de vista também a respeito da problemática). Também ficou decidido que o Murilo iria realizar apresentação dessas *personas* e da pergunta problema encontrado na apresentação da sexta feira.

Na sexta feira, durante a manhã conseguimos finalizar os slides da apresentação e depois do almoço realizamos o ensaio, e ao final da tarde houve apresentação de todas as equipes, onde falaram a pergunta raiz encontrada por cada time e as *personas* criadas por cada equipe.

2.3 ETAPA DESENVOLVER

2.3.1 Sexta Semana

Iniciamos a semana com a notícia de uma nova apresentação essa que tinha como objetivo explicar o problema encontrado, os possíveis causadores desse problema e as possíveis soluções, que tivemos até então. Diante disso, como não estávamos ciente dessa

apresentação focamos total na produção e ensaio dessa apresentação que foi realizada pela integrante Helóisa do nosso grupo. Contudo, sem deixar de lado o estudo sobre como abordar o nosso problema encontrado em nossa contraparte: Planejamento Estratégico, e como ele está afetando e gerando uma falha na comunicação interna entre os setores da empresa. Na sexta feira tivemos as apresentações dos times, todas as equipes expuseram e explicaram melhor os problemas encontrados.

2.3.2 Sétima Semana

Iniciamos a semana com uma reunião com uma reunião de *feedback*, e foi decidido que a liderança seria dividida entre eu e Marcela devido o fato que estávamos sobrecarregados com atividades do curso. Foi uma semana muito intensa, conseguimos aprofundar a pesquisa em nossa pergunta, problema que descobrimos a partir da análise dos documentos que a empresas forneceu e também de reuniões/entrevistas com seus representantes. Com isso conseguimos chegar a pergunta problema final e decidimos focar no problema estratégico e como ele poderia ser melhorado a fim de refletir em seus processos internos pré linha de montagem, pois notamos que os principais problemas não estão na linha de montagem em si, mas sim nos processos que deveriam ocorrer antes, e que ocorrem com falhas e retrabalhos. A partir disso, em equipe elencamos alguns tópicos para estudos como, plano estratégico da produção, previsão de demanda, Plano mestre de produção (PMP) e finalizamos a semana com estudo sobre o planejamento das necessidades de materiais (MRP).

2.4 ETAPA ENTREGAR

2.4.1 Oitava e Nona Semana

Iniciamos a semana com de costume com uma reunião de *feedback* entre a equipe, e começamos o planejamento da entrega do protótipo. Começamos a elaboração do arquivo do protótipo e do relatório que tínhamos que entregar até a quarta feira da nona semana. No arquivo do relatório tínhamos que pontuar e descrever qual era nossa possível solução encontrada pela equipe. Foi duas semanas muito importantes pois foi o momento onde estamos aparando as arestas e aperfeiçoando o nosso pensamento para a solução, que segue a linha de planejamento estratégico e a comunicação como sendo um fator chave para o problema da empresa contraparte.

2.4.2 Décima Semana

No início da segunda-feira, houve a recepção dos alunos participantes do projeto no IFG- *Campus* Itumbiara. Logo em seguida, fomos para o auditório, onde aconteceu a prévia do *demo-day*, cada equipe realizou sua apresentação no formato *Pitch* de até 5 minutos apresentando a sua proposta de solução que objetiva resolver a problemática gerada pelas empresas contraparte. Na parte da tarde nos reunimos para debater sobre o que foi apontado durante a apresentação, onde a partir disso resolvemos elaborar um novo *script* de apresentação buscando transformar em uma apresentação *pitch* de fato. Além disso, também iniciamos a pensar em um novo *design* para nossa slide.

Na terça-feira pela manhã, demos continuidade às atividades iniciadas na segunda-feira. Tivemos uma reunião logo no início, onde chegamos a um consenso que duas pessoas iria apresentar na sexta feira. A partir disso, dividimos as atividades, Izaque e Marcela ficaram responsáveis pela elaboração do *script* e eu e Heloísa pela elaboração do slide. Com um modelo inicial do *script* iniciamos os ensaios para ver o que poderia ser melhorado. Também durante a parte da manhã tivemos uma breve reunião com o professor Gunther, para que ele pudesse ver o nosso *script* e pudesse dar sugestões para melhorar. Na parte da tarde tivemos duas reuniões, uma com o Nelson um dos alunos coordenadores e logo em seguida com o professor Marcelo, ambas as reuniões foram essenciais para a elaboração da apresentação da nossa equipe.

Na quarta-feira, nos dedicamos 100% à elaboração da apresentação e do nosso *script*. Além de pesquisar dados para embasar melhor nossa solução. Já no período da noite tivemos ainda uma palestra incrível sobre inteligência artificial com o prof. Dr. Celso Da Universidade Federal de Goiás.

Na quinta-feira pela manhã, tivemos o café empresarial, onde contou com a presença de algumas das empresas, logo após essas tiveram uma reunião com os coordenadores do projeto. Após o café e as equipes se dedicaram totalmente o restante do dia para ensaiar no auditório.

Na sexta-feira pela manhã aconteceu a cerimônia de encerramento do projeto, começando com a apresentação das lideranças que ali estavam presentes e logo em seguida começou as apresentações das possíveis soluções que foram desenvolvidas durante o projeto pelas equipes. Todas as equipes fizeram apresentação na modalidade de *pitch* que é uma apresentação persuasiva para realmente fazer a venda de algum produto ou serviço ou seja todas as equipes tiveram esse desafio de aprender também a fazer uma persuasão através de suas apresentações. Essas apresentações foram realizadas no tempo máximo de quatro minutos, o que é um tempo muito bom para um *pitch*, a minha equipe tentou fazer em três

minutos o que conseguimos passando apenas alguns poucos segundos. Após as apresentações finalizando foi realizada a foto oficial do encerramento, onde todos os alunos participaram da foto.

2.5 EQUIPE EDITH CAT

Recebemos o seguinte problema: Como otimizar uma linha de operação de produtos manufaturados, visando obter uma alta performance e a qualidade dos produtos?.

A partir da visita técnica que tivemos na primeira semana na empresa da nossa contraparte, alguns pontos nos chamou a atenção, pontos esses essenciais para o desenvolvimento de nossa possível solução. Percebemos que a empresa tinha tudo para que o processo de linha de montagem ocorresse sem problemas e com eficiência, mas o que poderia estar acontecendo para que uma linha de produção simples e eficiente estivesse apresentando problemas de atraso e retrabalho? A partir deste pensamento fez-se necessário então focar não somente no processo de linha de montagem, mas também tudo o que deveria acontecer precedente a ele, compra de matéria prima, testes de uso para os equipamentos antes da montagem, controle de qualidade de matéria-prima, entre outros fatores. Notou-se então que poderia estar havendo não uma falha na linha de montagem, mas sim nos processos que deveriam ocorrer anteriormente, pois há uma falha na comunicação a respeito da parte inicial do processo.

O que nos levou a esse pensamento foram os relatos e documentos, que fundamentaram acontecimentos, onde o que parecia ser falha de comunicação gerava retrabalho quando por exemplo: uma peça recém-comprada para um produto que seria montado, não foi devidamente testada com antecedência causando um problema na hora da montagem, pois a peça não era do tamanho correto. Fatos assim reforçam que não é somente um problema específico de montagem. O que poderia ter sido resolvido com um teste de equipamento e uma comunicação clara de que seria necessária a troca do mesmo, evitando um produto parado na linha de montagem por atraso na peça perdida.

Ademais há problemas também no âmbito da ociosidade de colaboradores, uma vez que com uma linha de montagem parada, não há o que pode ser feito a não ser esperar para finalizá-lo, visto que começar outro processo de montagem iria fazer com que o mesmo ficasse ainda mais engarrafado, gerando então um transtorno ainda maior para a fábrica.

Após a análise de documentos seguindo a linha de pensamento descrita acima, chegou-se então a uma possível solução para a contraparte: ***O Programa de Otimização da Linha de Produção com ênfase na Comunicação Empresarial (POACE)***. Esse programa

conta com metodologia de planejamento de controle de produção com ênfase na comunicação da empresa. Tudo isso aplicando os dois pilares do POLCE: Planejamento de Controle de Produção, e Comunicação. Ou seja, o POLCE, é um programa que objetivará melhorias da comunicação interna refletindo na diminuição do retrabalho e no atraso da sua linha de produção, sendo esse nosso diferencial.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Programa Lapassion em Rede Metodologia Brampsol, me propiciou uma vivência cultural formidável ao longo do desenvolvimento dessas 10 semanas. Uma vez que, conheci diversas pessoas de diferentes regiões do Brasil e também de Portugal. Percebo que essa experiência que o programa nos possibilitou de troca de culturas e costumes, agregou positivamente na minha formação como “Pessoa” e como futuro profissional.

Como foi a primeira edição desse programa, como qualquer outro projeto teve alguns pontos que vejo que pode ser melhorado para as próximas edições. Primeiramente acredito que no edital de seleção deveria ser mais explicado a dinâmica do projeto, pois percebi durante a integração com alguns participantes e principalmente com um integrante do meu time, que entraram no programa pensando uma coisa e quando se depararam com a problemática que foi passado aos times, totalmente fora da sua linha de conhecimento não se dedicaram para o desenvolvimento das atividades.

O segundo ponto é que vejo que os tutores deveriam ter uma formação mais extensa, visto que são as pessoas que vão estar mais próximas das equipes para sanar alguma dúvida/problema que venha a surgir. Problema esse que gerou até um pequeno debate na segunda-feira dia 21 de novembro, após as apresentações. Um ponto que foi falado por grande parte dos participantes foi a questão que cada tutor falava uma coisa a sua equipe e quando nós integrantes do projeto trocava informação, tinham um choque de informações diferentes e isso foi apontado como sendo negativo, pois deixava todos confusos e sem saber o que fazer.

Terceiro ponto, vejo que deve haver reuniões entre os coordenadores e as equipes para saber como está o andamento das atividades e se todos os membros do grupo estão contribuindo, pois ao meu ver se não está querendo participar faz o desligamento da pessoa e coloca outro aluno que queira. Tenho como referência um integrante do meu grupo, logo no início tinham uma boa participação, contudo ao longo desenvolvimento projeto mal respondia às mensagens no whatsapp e na semana do demoday, aí foi que não contribuiu em nada sempre com a mesma desculpa que não podia contribuir pois não era sua área de formação. Sei que nós como equipe erramos em não termos procurado a coordenação para relatar isso.

Por fim, destaco que é um ótimo programa, e que tem tudo para crescer ainda mais do que já foi essa primeira edição. É um programa de grande importância para formação dos alunos, pois possibilita aos estudantes adquirir conhecimentos que as aulas teóricas em sala de aula não poderiam oferecer, além de ter contato com outras áreas de conhecimento diferente da sua de formação. E posso enfatizar com muita certeza que participar desse projeto mudou minha visão sobre o que eu acreditava que era o certo.

ANEXOS A- FOTOS

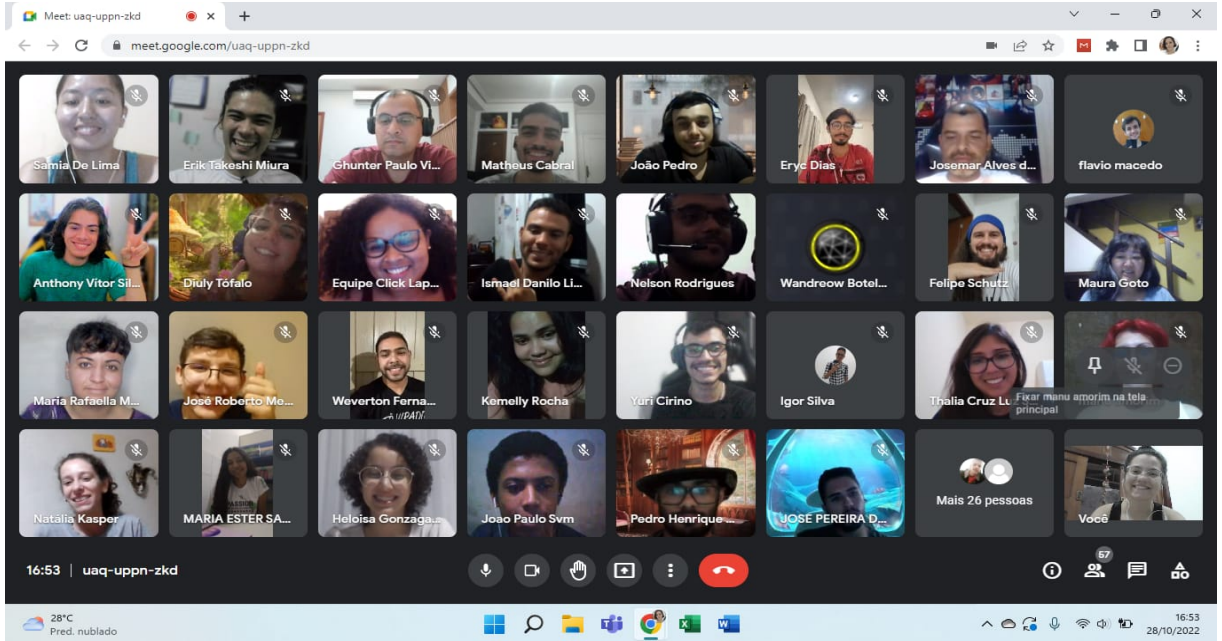












ANEXOS B- NOTAS FISCAIS DE PASSAGENS E DE HOSPEDAGENS

next

Comprovante de transação Pix

Transferência

Data da operação: 15/09/2022 - 08:54

Nº do controle: 001D46440878085X0316C354AB9C43DA | Documento: 854441

Dados do pagador

Nome: JOSE APARECIDO DE SOUSA BERNARDINO LEITE

CPF: ***,164,734-**

Instituição: Next (237 - Banco Bradesco S. A.)

Dados do receptor

Nome: AUTO POSTO E Pousada AGUA BRANCA

CPF/CNPJ: 18.884.181/0001-21

Instituição: 0 BCO DO BRASIL S.A.

Chave: 18884181000121

Dados do pagamento

Valor: R\$ 110,00

Descrição: Pix para AUTO

Id da transação: E60746948202209151154M39290zRgLI

Data: 15/09/2022

Hora: 08:54:44

Tipo de conta: Conta Corrente

A transação acima foi realizada por meio do next e está sujeita a análise.

Autenticação:

aSprVvRDw5qG9V0ZLuv5id1Ly/0VxNJx+CS
/+qemOeCbww0ygfMIw1D865A1LBoIXtw27I07kiOcXeWVzXivYrc+VSegNEUlaQ9DJNGyw4wPYzaDBd+sub+c1b6huMbFO2rYmXjrYJ6JELhdfnCwCsY96
/WOYSta25TmbhUINx7FYqIol/EHJ6W
/Deyxdf5NIMO370fHFfEKkBDw8RIL7+ggpWzhDmaRH4yWFhvLfABd5zXjPX2A1ysDXy3rJYgZ7SkH6+JOMSqWsMRA5USTbrhMprc5zudYqSZIUJp69YbEKBLukXc
Ww5LpWqNPcrBN577jR40plwuRM+D6ZSeg==

Central de Relacionamento next Consultas, informações e serviços transacionais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 275 6498	SAC next Reclamações, cancelamentos e informações gerais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 6398
Ouvidoria next Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, contate a ouvidoria. Das 8h às 18h, de Segunda à Sexta-feira, exceto feriados.	0800 688 6398	Deficiência auditiva/fala 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 0099



cielo
 MM PLAZA HOTEL
 CNPJ: 29.531.802/0002-90
 ITUMBIARA GO

10/09/22 * 09:00
 VIA CLIENTE

DEBITO A VISTA
750,00

DOC. 291437
 VISA
 POS. 01510927

DE GOIÁS
 CIPAL DE ITUMBIARA
 196/0001-61
 IÇOS ELETRÔNICA - NFS-e

Número da Nota
000000263

Data e Hora de Emissão
30/09/2022 09:00:21

Código de Verificação
6a2776da

Razão Social: **ANGÉLICA OLIVEIRA SILVA** 10020154640
 Nome Fantasia:
 CNPJ: **29.531.802/0002-90**
 Endereço: **R RUI DE ALMEIDA, N°: 473, CENTRO, CEP: 75.503-090**
 Município: **ITUMBIARA - GO**

Telefone: **34 99625514**

TOMADOR DE SERVIÇOS

Nome/Razão Social: **JOSE APARECIDO BERNADINO DE SOUSA LEITE**
 CNPJ/CPF: **708.164.734-04**
 Endereço: **SITIO SACO DOS CAÇULAS, NR: S/N, ZONA RURAL, CEP:58758-000**
 Município: **São José de Princesa - Paraíba**
 E-mail:

Telefone:

DISCRIMINAÇÃO DOS SERVIÇOS

Descrição: **DESPESAS COM HOSPEDAGEM E SERVIÇOS**

Serviço / Item-Serviço

09.01 - Hospedagem de qualquer natureza em hotéis, apart-service condominiais, flat, apart-hotéis, hotéis residência, residence-service, suite service, hotelaria marítima, motéis, pensões e congêneres; ocupação por temporada com fornecimento de serviço (o valor da alimentação e gorjeta, quando incluído no preço da diária, fica sujeito ao Imposto Sobre Serviços).

CNAE / Atividade Município

5590699 / OUTROS ALOJAMENTOS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE

RETENÇÕES FEDERAIS		PIS	COFINS	INSS	IR	CSLL
		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Demonstrativo				Demonstrativo		
Valor dos Serviços	R\$	750,00		Valor dos Serviços	R\$	750,00
(-) Desconto Condicionado	R\$	0,00		(-) Desconto Condicionado	R\$	0,00
(-) Desconto Incondicionado	R\$	0,00		(-) Desconto Incondicionado	R\$	0,00
(-) Retenções Federais	R\$	0,00		(-) Valor da Nota	R\$	750,00
(-) Outras Retenções	R\$	0,00		(-) Deduções	R\$	0,00
(-) ISS Retido pelo Tomador	R\$	0,00		(-) Base de Cálculo	R\$	750,00
(=) Valor Líquido	R\$	750,00		(=) Aliquota	%	2,00
Serviço prestado em	Imposto Devido em			(X) Valor do Imposto (ISS)	R\$	15,00
ITUMBIARA - GO	ITUMBIARA - GO					
Valor dos Serviços	Desconto			Valor da Nota		
750,00	0,00			750,00		

INFORMAÇÕES IMPORTANTES

ME ou EPP optante pelo Simples Nacional.
 Recolhimento: ISS a recolher pelo PRESTADOR
 Essa nota não gera direito a crédito fiscal do ISS.
 NFSe instituída.
<http://itumbiara.centi.com.br/notafiscal/verificar>



DATA DE RECEBIMENTO	NR DA NOTA 000000263	IDENTIFICAÇÃO E ASSINATURA DO RECEBEDOR
---------------------	--------------------------------	---

**Comprovante de transação Pix**

Pagamento

Data da operação: 02/10/2022 06:54:13

Nº do controle: 001D464408583EAX03175DF1E03DFF79 | Documento: 654137

Dados do pagador**Nome:** JOSE APARECIDO DE SOUSA BERNARDINO LEITE**CPF:** ***,164.734-****Instituição:** Next (237 - Banco Bradesco S. A.)**Dados do recebedor****Nome:** GUICHE VIRTUAL SERVICOS DE INTERNET LTDA**CPF/CNPJ:** 17.455.912/0001-50**Instituição:** 0 ITAÚ UNIBANCO S.A.**Dados do pagamento****Valor:** R\$ 139,99**Descrição:** -**Identificador:** BRADESCO NEXT**Valor original:** -**Vencimento:** -**Multa:** R\$ 0,00**Multa / Período:** R\$ 0,00**Juros diário:** 0 %**Desconto:** R\$ 0,00**Abatimento:** R\$ 0,00**Expiração:** -**Id da transação:** E60746948202210020951M3929dR7olo**Data:** 02/10/2022**Hora:** 06:54:13**Tipo de conta:** Conta Corrente

A transação acima foi realizada por meio do next e está sujeita a análise.

Autenticação:

MgsIYdn5tRZQ57lcBDskw5iVK77Ei5wLGWDzCzL05s+y+CWPGV3RiEMeoKkQnRLIB
/pa107VynqHZk19EwohfwAj8OePIA1N4FRr3ozPgJueBqKU8rGFSPexfJ3Z1w17eTzRkLmNhg6uDL1fZWfkX99ctEjIN
/FHQIZB+FW7k14QrqihQ2YSC4Anx.A6mOMPvrc.ANo5QNK8ATipWAhaa1zDzXW9nbnm2BfZs7Xz98oHxaBUCYYhDUiIO+WJwMUF9IGdY+d0sWd0cX9rROP4+iSwm
T15h0jUhB2lzS9cXGL/iPPft1DpdVShAFwR2aWEQhgOvOnpa23McqUshu/9GA==

Central de Relacionamento next Consultas, informações e serviços transacionais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 275 6498	SAC next Reclamações, cancelamentos e informações gerais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 6398
Ouvidoria next Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, contate a ouvidoria. Das 8h às 18h, de Segunda à Sexta-feira, exceto feriados.	0800 688 6398	Deficiência auditiva/fala 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 0099

10:41



roderotas.com/print/c



Via do Passageiro

DOCUMENTO AUXILIAR DE BILHETE DE PASSAGEM ELETRÔNICO

RODE ROTAS

CNPJ: 18.449.504/0001-59 IE: 106899830
RUA RECIFE 1666, ALTO DA GLORIA - GOIANIA, GO

SAC: 0800 940 8090

Viação:

RODE ROTAS

Classe:

EXECUTIVO

Origem: **ITUMBIARA - GO**

Destino: **GOIANIA - GO**

Data: **01/10/2022** Horário: **12:00**

Poltrona: **3**

Plataforma:

Linha: **GOIANIA - UBERABA**

Tipo de viagem: **HORARIO**

Prefixo: **12006861**

ORDINARIO



Passageiro: **Jose Aparecido de Sousa Bernardino Leite**

Documento: **708.164.734-04**

Tipo de desconto: **Normal**

Localizador: **010019310347**

Tarifa	85,72
Pedágio	1,57
Taxa de embarque	2,70
Seguro obrigatório	0,00
Outros	0,00
Valor Total R\$	89,99
Desconto	0,00
Valor a pagar R\$	89,99

Forma de pagamento

CREDITO

Valor pago R\$

89,99

Troco

0,00



**Comprovante de transação Pix**

Pagamento

Data da operação: 12/09/2022 21:54:16

Nº do controle: 001D46440871068X0316A80BC892C690 | Documento: 2154163

Dados do pagador**Nome:** JOSE APARECIDO DE SOUSA BERNARDINO LEITE**CPF:** ***,164.734-****Instituição:** Next (237 - Banco Bradesco S. A.)**Dados do recebedor****Nome:** ClickBus**CPF/CNPJ:** 17.289.475/0001-42**Instituição:** 0 PAYMEE BRASIL**Dados do pagamento****Valor:** R\$ 97,19**Descrição:** -**Identificador:** BRADESCO NEXT**Valor original:** -**Vencimento:** -**Multa:** R\$ 0,00**Multa / Período:** R\$ 0,00**Juros diário:** 0 %**Desconto:** R\$ 0,00**Abatimento:** R\$ 0,00**Expiração:** -**Id da transação:** E60746948202209130053M39290nYBkc**Data:** 12/09/2022**Hora:** 21:54:16**Tipo de conta:** Conta Corrente

A transação acima foi realizada por meio do next e está sujeita a análise.

Autenticação:

kvX0t36FSpWrmw6NlxxXQg/VH1KZASjI

/t3mcmWsFIAnMWJvOFdlmDGW+4nPUElcUipoC40UkheoOwVnfG3qCTGR1iiAGTE1EIsUKtw1cAU1qUuVWOTvxo0LbGgosikTLUywMygkpsfY2S4J1NYdABNqWiZj
ObzDgybNQqegYdhv4DYs9y5YG3iELdA94EZmfoDwhowxh+n/40w2Tl1WC5iHDnSwLX+9epPgXU/ZKUsPzurd7hlpPWF85k0t74CkNPWA8CqYGRJsJd0579D
/0dac1rp8l3unY4pCsaL/cRs9akXdaz4SSIEgu/So+IQ2zBVNORmgFJcSjJckm9rA==

Central de Relacionamento next Consultas, informações e serviços transacionais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 275 6498	SAC next Reclamações, cancelamentos e informações gerais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 6398
Ouvidoria next Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, contate a ouvidoria. Das 8h às 18h, de Segunda à Sexta-feira, exceto feriados.	0800 688 6398	Deficiência auditiva/fala 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 0099

**Comprovante de transação Pix**

Pagamento

Data da operação: 17/11/2022 15:05:08

Nº do controle: 001D4644087D130X0319004FFDC819CC | Documento: 1505086

Dados do pagador

Nome: JOSE APARECIDO DE SOUSA BERNARDINO LEITE

CPF: ***.164.734-**

Instituição: Next (237 - Banco Bradesco S. A.)

Dados do recebedor

Nome: HOTEL POUSADA V

CPF/CNPJ: 48.133.117/0001-70

Instituição: 0 BANCO INTER

Dados do pagamento

Valor: R\$ 80,00

Descrição: -

Identificador: BRADESCO NEXT

Valor original: -

Vencimento: -

Multa: R\$ 0,00

Multa / Período: R\$ 0,00

Juros diário: 0 %

Desconto: R\$ 0,00

Abatimento: R\$ 0,00

Expiração: -

Id da transação: E60746948202211171804M3929s11XKE

Data: 17/11/2022

Hora: 15:05:08

Tipo de conta: Conta Corrente

A transação acima foi realizada por meio do next e está sujeita a análise.

Autenticação:

PZVoGDgeDbFQQ8SidkVskfUaU7Smyr2J66yngRJN/aUMHBBkU0KWjtFOB/8DUIf+2p2283Ek5TrWX9uS8Zb5+W2Uu
/9VFsMCMsVtOB0zrgjM7w7UfJijNzEDyV2EAVO7rG1EmcIJ22y09imBAmMOJQvgd2GundUK0pKmsF3gqH1Fo0c8GK9cxcEXYMzS9rAQXoSMeEFILxCKSfDFRgV
WZxbAMGAqaz8T42ixqfbSsjxKBPFkKRMPAnR86PhFJ9d+zWrxFa80tZYE91C99lQedKvEKASD+jKMa+qkCjbeaUWjHZJRqDCbvPK0Dv6iUaGxDaAqKtGuSrtkp0rSL
g==

Central de Relacionamento next Consultas, informações e serviços transacionais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 275 6498	SAC next Reclamações, cancelamentos e informações gerais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 6398
Ouvidoria next Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, contate a ouvidoria. Das 8h às 18h, de Segunda à Sexta-feira, exceto feriados.	0800 688 6398	Deficiência auditiva/fala 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 0099

**Comprovante de transação Pix**

Pagamento

Data da operação: 27/11/2022 18:57:29

Nº do controle: 001D46440895930X03195B430C36B770 | Documento: 1857291

Dados do pagador**Nome:** JOSE APARECIDO DE SOUSA BERNARDINO LEITE**CPF:** ***,164.734-****Instituição:** Next (237 - Banco Bradesco S. A.)**Dados do recebedor****Nome:** HOTEL POUSADA V**CPF/CNPJ:** 48.133.117/0001-70**Instituição:** 0 BANCO INTER**Dados do pagamento****Valor:** R\$ 80,00**Descrição:** -**Identificador:** BRADESCO NEXT**Valor original:** -**Vencimento:** -**Multa:** R\$ 0,00**Multa / Período:** R\$ 0,00**Juros diário:** 0 %**Desconto:** R\$ 0,00**Abatimento:** R\$ 0,00**Expiração:** -**Id da transação:** E60746948202211272157M392904JNFM**Data:** 27/11/2022**Hora:** 18:57:29**Tipo de conta:** Conta Corrente

A transação acima foi realizada por meio do next e está sujeita a análise.

Autenticação:

qaSvNCSq8t1wYl+wuM8+21qYG4CoXlqN9JsmM+0TUrtj92RAOkTFa+di3mNIyNUcSIEBdy/00
/ZDunpuMOvL1Evyvw2heWWVLsSteHeWCe4sIi5O3hMJyEjWSpnZIFVkDdAS7LMG1fN2YbXL7YL
/BWapn2rGqskSAIkS1wx2oHjJnL.vumF43WhrzFyQzuOSoOMvGMH74pdukEQl6fJwtnCh6aHbQq0h5mWJoJHS4PBoqTJF0G1Dq115j/0mx23aI+RUNegQeY
/jsaoqpe09dz+F7tff0X+mSd3vSsJLmJbDlqzYKxKYOKJW7CxtsIRfXClzQVUd90lzdvtl1KIQ==

Central de Relacionamento next Consultas, informações e serviços transacionais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 275 6498	SAC next Reclamações, cancelamentos e informações gerais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 6398
Ouvidoria next Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, contate a ouvidoria. Das 8h às 18h, de Segunda à Sexta-feira, exceto feriados.	0800 688 6398	Deficiência auditiva/fala 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 0099



Comprovante de transação Pix
Transferência

Data da operação: 28/11/2022 - 15:55

Nº do controle: 001D46440897F11X0319645B5C6594CD | Documento: 1555093

Dados do pagador

Nome: JOSE APARECIDO DE SOUSA BERNARDINO LEITE

CPF: ***.164.734-**

Instituição: Next (237 - Banco Bradesco S. A.)

Dados do recebedor

Nome: Francisco Fragoso da Silva

CPF/CNPJ: ***.450.618-**

Instituição: 0 MERCADO PAGO IP LTDA.

Chave: +5583999648199

Dados do pagamento

Valor: R\$ 110,00

Descrição: Pix para Francisco Silva

Id da transação: E60746948202211281854M392900fQ1Y

Data: 28/11/2022

Hora: 15:55:09

Tipo de conta: Conta Pagamento

A transação acima foi realizada por meio do next e está sujeita a análise.

Autenticação:

eqxxBAWrS5ge2oxaXibNOhMeanjkTG9BEIeVFwWdMzn9Aac10lzWQ0j0UFH68F7hlyKzJYn3cCbcb5+K6+n0FMoEzyCcZ4CTVm0Ow3u+YpasjPqldcO
/ggyltWQ0wiQw
/bDd5LlqQhlamG0fYeOOh+3+nb0itgf8L+K54IGU1Uhhj8m+FqgyZEo56SBLxaFgeImxFHnPXkxho8LgG7oBJYcH52552vLza0Q+wuwyEZIoJkhrskdoxm1GJheykfm4MjO
AN/FYY7to338TGbN0MedBHaiwr6ZcaN0lbSXNG3wdgYUJUDxisKicaBFpzuz+sJLXhqUTZdWTn5obkLA==

Central de Relacionamento next Consultas, informações e serviços transacionais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 275 6498	SAC next Reclamações, cancelamentos e informações gerais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 6398
Ouvidoria next Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, contate a ouvidoria. Das 8h às 18h, de Segunda à Sexta-feira, exceto feriados.	0800 688 6398	Deficiência auditiva/fala 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 0099



Comprovante de transação Pix
Transferência

Data da operação: 17/11/2022 - 14:17

Nº do controle: 001D4644087D0D5X0319004FFD41BF4E | Documento: 1417441

Dados do pagador

Nome: JOSE APARECIDO DE SOUSA BERNARDINO LEITE

CPF: ***.164.734-**

Instituição: Next (237 - Banco Bradesco S. A.)

Dados do recebedor

Nome: Marcos Aurelio Ferreira Junior

CPF/CNPJ: ***.747.184-**

Instituição: 0 NU PAGAMENTOS - IP

Chave: 01074718410

Dados do pagamento

Valor: R\$ 110,00

Descrição: Pix para Marcos

Id da transação: E60746948202211171714M3929Cp0Wx0

Data: 17/11/2022

Hora: 14:17:44

Tipo de conta: Conta Pagamento

A transação acima foi realizada por meio do next e está sujeita a análise.

Autenticação:

XqCgdohd3EDSbURv+

/+LJRJIWurMlr0ZPVvMqOEVMtw0ioI6HbI6C0WbTKDWFUXhB5IP0L60nPIOz2Yr91rr3EewfmAoS4obZhz2zLPmxW6X9siY1eMBBmDhvnPxQd0NBydpMsuQdMWqwev
qo0W9raXOp/hhLbnq9WESWKfvL1nSCCWrp69FQN/ssjjVFUwIRnnNL
/NET1R7et9ak8UP4Q6JDnMIT2eztWD8PqEk27aMGBwoIIIE7kidgTX1d1y1Q9XqHSvWGZe7yR3GtnfAYyF10WyKSwpOFIVCa7m1bD/TTao7Q77e/S54FK
/4iA7H2fsasK9Achr8N5i2kV5g==

Central de Relacionamento next Consultas, informações e serviços transacionais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 275 6498	SAC next Reclamações, cancelamentos e informações gerais. 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 6398
Ouvidoria next Se não ficar satisfeito com a solução apresentada, contate a ouvidoria. Das 8h às 18h, de Segunda à Sexta-feira, exceto feriados.	0800 688 6398	Deficiência auditiva/fala 24 horas, 7 dias por semana.	0800 722 0099



ESTADO DE GOIÁS
MUNICIPAL DE ITUMBIARA
2.204.196/0001-61
SERVIÇOS ELETRÔNICA- NFS-e

Número da Nota
0000000328
Data e Hora de Emissão
26/11/2022 11:33:03
Código de Verificação
66b7

PRESTADOR DE SERVIÇOS

Razão Social: ANGÉLICA OLIVEIRA SILVA 10020154640
Nome Fantasia:
CNPJ: 29.531.802/0002-90 Inscrição Municipal: 607229
Endereço: R RUI DE ALMEIDA, N°: 473, CENTRO, CEP: 75.503-090
Município: ITUMBIARA - GO
Telefone: 34 99625514

TOMADOR DE SERVIÇOS

Nome/Razão Social: JOSE APARECIDO BERNADINO DE SOUSA LEITE
CNPJ/CPF: 708.164.734-04
Endereço: SÍTIO SACO DOS CAÇULAS, NR: S/N, ZONA RURAL, CEP:58758-000
Município: São José de Princesa - Paraíba
E-mail:
Telefone:

DISCRIMINAÇÃO DOS SERVIÇOS

Descrição: DESPESAS COM HOSPEDAGEM E SERVIÇOS

Serviço / Item-Serviço

09.01 - Hospedagem de qualquer natureza em hotéis, apart-service condominiais, flat, apart-hotéis, hotéis residência, residence-service, suite service, hotelaria marítima, motéis, pensões e congêneres; ocupação por temporada com fornecimento de serviço (o valor da alimentação e gorjeta, quando incluído no preço da diária, fica sujeito ao Imposto Sobre Serviços).

CNAE / Atividade Município

5590699 / OUTROS ALOJAMENTOS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE

RETENÇÕES FEDERAIS	PIS 0,00	COFINS 0,00	INSS 0,00	IR 0,00	CSLL 0,00
Demonstrativo			Demonstrativo		
Valor dos Serviços	R\$	350,00	Valor dos Serviços	R\$	350,00
(-) Desconto Condicionado	R\$	0,00	(-) Desconto Condicionado	R\$	0,00
(-) Desconto Incondicionado	R\$	0,00	(-) Desconto Incondicionado	R\$	0,00
(-) Retenções Federais	R\$	0,00	(=) Valor da Nota	R\$	350,00
(-) Outras Retenções	R\$	0,00	(-) Deduções	R\$	0,00
(-) ISS Retido pelo Tomador	R\$	0,00	(=) Base de Cálculo	R\$	350,00
(=) Valor Líquido	R\$	350,00	(X) Alíquota	%	2,00
Serviço prestado em	Imposto Devido em		(=) Valor do Imposto (ISS)	R\$	7,00
ITUMBIARA - GO	ITUMBIARA - GO				
Valor dos Serviços	Desconto		Valor da Nota		
350,00	0,00		350,00		

INFORMAÇÕES IMPORTANTES

ME ou EPP optante pelo Simples Nacional.
Recolhimento: ISS a recolher pelo PRESTADOR
Essa nota não gera direito a crédito fiscal do ISS.
NFSe instituída.
<http://itumbiara.centi.com.br/notafiscal/verificar>



DATA DE RECEBIMENTO

NR DA NOTA
000000328

IDENTIFICAÇÃO E ASSINATURA DO RECEBEDOR

RODE ROTAS
 CNPJ: 18.448.504/0001-59 IE: 108899830
 RUA RECIFE, 1868 ALTO DA GLORIA
 GOIANIA GO CEP: 74815-785 SALA 01
 Telefone SAC: 0800 940 8090

CUPOM DE EMBARQUE

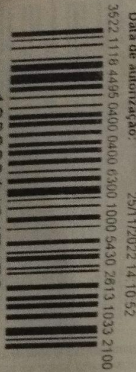


Origem: 009705 - SAO JOSE DO RIO PRETO - SP
 Destino: 009603 - GOIANIA GO
 Data: 26/11/2022 Horário: 15:15
 Poligrama: 34 Plataforma: 08
 Serviço: 111408
 Fretos: 12007281
 Linha: BRASILEIA - FOZ DO IGUAÇU
 Preços Atualiz.

Horário Ordinário
 Tipo Viagem: ITUMBARA MENDES - A
 Agência: CM007734PRT
 Usuário: 25/11/2022 14:10
 Vendido: 25/11/2022 14:10
 Tipo de Passagem: NORMAL
 Nº Bilhete: 986238
 Localizador: 010019811348
 PASSAGEIRO: JOSE APARECIDO DE OLIVEIRA
 DOC RG: 4231433

BARRO EM TRANSITO
 SUJEITO A ATRASOS

Taxa	87,72
Taxa de Embarque	1,57
Seguro	2,70
Outros	0,00
Valor Total R\$	91,99
Desconto R\$	0,00
Valor a Pagar R\$	91,99
FORMA DE PAGAMENTO	VALOR PAGO
VISA ELECTRON	91,99
- NSU 42922477434181 AUT 368919	
Troco	0,00
Taxa Sem Prémio	230,13



10000014047476
 (C.M.S. R\$ 10,53 (12,00%), OUTROS TRIB. R\$ 3,20 (3,55%))
 (Lei Federal 12.741/2012)
 BILHETE INTRANSFERIVEL