



**INSTITUTO
FEDERAL**
Paraíba

INSTITUTO FEDERAL DA PARAÍBA

CAMPUS GUARABIRA

CURSO SUPERIOR TECNÓLOGO EM GESTÃO COMERCIAL

DANIELY PEREIRA DOS SANTOS

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO: PRÁTICAS DE ATÉ AO CLIENTE E VENDAS NO
VAREJO INFANTIL**

GUARABIRA - PB

2026

DANIELY PEREIRA DOS SANTOS

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO: PRÁTICAS DE ATÉ AO CLIENTE E VENDAS NO
VAREJO INFANTIL**

Relatório de Estágio apresentado à
Coordenação de Estágio do Instituto
Federal da Paraíba, Campus Guarabira,
como requisito parcial para conclusão do
Curso Superior Tecnólogo em Gestão
Comercial.

GUARABIRA – PB

2026

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DO IFPB - GUARABIRA

S237r Santos, Daniely Pereira dos
Relatório de estágio: práticas de até ao cliente e vendas no varejo infantil / Daniely Pereira dos Santos.- Guarabira, 2026.
26f.

Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnólogo em Gestão Comercial). – Instituto Federal da Paraíba, Campus Guarabira, 2026.

"Orientação: Profa. Dra. Anna Carolina Rodrigues Orsini"

Referências.

1. Atendimento ao cliente. 2. Técnicas de vendas. 3. Varejo infantil. 4. Relatório de estágio. I. Título.

CDU

658.005.6(0.067)

Elaborada por Ana Carine da Costa Gonçalves - CRB/15 - 676

DANIELY PEREIRA DOS SANTOS

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO: PRÁTICAS DE ATÉ AO CLIENTE E VENDAS NO
VAREJO INFANTIL**

Relatório de Estágio apresentado à
Coordenação de Estágio do Instituto
Federal da Paraíba, Campus Guarabira,
como requisito parcial para conclusão do
Curso Superior Tecnólogo em Gestão
Comercial.

Aprovado em 30 de julho de 2026.

BANCA EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente
 **TAYSA TAMARA VIANA MACHADO**
Data: 30/07/2026 21:41:44-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Profa. Dra Taysa Tamara de Machado (Orientadora - IFPB)

Documento assinado digitalmente
 **MARIA APARECIDA DE BRITO ARAUJO**
Data: 31/07/2026 09:43:14-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Maria Aparecida de Brito Araújo (Supervisora do Estágio)

Documento assinado digitalmente
 **TANISSA LUANNA CARDOSO DE ARAUJO**
Data: 31/07/2026 08:14:35-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Tannissa Luanna Cardoso de Araújo (Coordenadora de Estágio - IFPB)



Dedico este relatório ao meu Pai falecido, que me incentivou e me apoiou nesta conquista e a minha Mãe por esta sempre ao meu lado e aos meus próximos.



AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por me conceder força, sabedoria e determinação para concluir mais esta etapa da minha vida acadêmica.

Aos meus familiares, pelo apoio, incentivo e compreensão durante toda a caminhada, especialmente nos momentos mais difíceis.

À empresa Bella Baby, pela oportunidade de realizar o estágio e adquirir experiências importantes para minha formação profissional, contribuindo significativamente para o desenvolvimento dos conhecimentos práticos na área de Gestão Comercial.

Aos colegas de trabalho e supervisores, pela colaboração, paciência e ensinamentos compartilhados ao longo desse período.

Aos professores do curso de Gestão Comercial, pelos conhecimentos transmitidos, orientações e dedicação durante toda a graduação.

Por fim, agradeço a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste trabalho e para o meu crescimento pessoal e profissional.



Transforme seus obstáculos em oportunidades e seus sonhos em conquistas.” -
Augusto Cury



RESUMO

Este relatório apresenta as atividades desenvolvidas durante o Estágio Supervisionado do curso de Tecnologia em Gestão Comercial, realizado na empresa Bella Baby & Kids, no setor de atendimento e vendas. O estágio teve como objetivo aplicar, na prática, os conhecimentos adquiridos ao longo da graduação, contribuindo para o desenvolvimento de competências profissionais voltadas ao atendimento ao cliente, às técnicas de vendas e à organização do ambiente comercial. Durante o período de estágio, foram desempenhadas atividades como recepção e atendimento aos clientes, identificação de suas necessidades, apresentação e demonstração de produtos, organização da loja e da vitrine, reposição e precificação de mercadorias, apoio no controle de estoque e auxílio no processo de vendas. Além disso, a experiência possibilitou compreender a importância da comunicação, do trabalho em equipe e da qualidade no atendimento para a satisfação e fidelização dos clientes. O estágio proporcionou uma vivência prática da rotina do comércio varejista, permitindo relacionar os conteúdos estudados no curso com as atividades desenvolvidas na empresa. Conclui-se que o estágio foi essencial para o aperfeiçoamento profissional, fortalecendo conhecimentos, habilidades e atitudes indispensáveis à atuação na área de Gestão Comercial.

Palavras-chave: Estágio supervisionado; Gestão comercial; Atendimento ao cliente; Técnicas de vendas; Varejo infantil.



ABSTRACT

This report presents the activities carried out during the Supervised Internship of the Technology in Commercial Management program at Bella Baby & Kids, in the customer service and sales sector. The internship aimed to apply, in practice, the knowledge acquired throughout the undergraduate course, contributing to the development of professional skills related to customer service, sales techniques, and the organization of the commercial environment. During the internship, activities included welcoming and assisting customers, identifying their needs, presenting and demonstrating products, organizing the store and window displays, restocking and pricing merchandise, supporting inventory control, and assisting in the sales process. In addition, the experience highlighted the importance of communication, teamwork, and high-quality customer service in achieving customer satisfaction and loyalty. The internship provided practical experience in the daily operations of the retail sector, allowing the integration of academic knowledge with professional practice. It is concluded that the internship was essential for professional development, strengthening the knowledge, skills, and attitudes required for a successful career in Commercial Management.

Keywords: Supervised internship; Commercial management; Customer service; Sales techniques; Children's retail;



LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fachada da empresa	19
Figura 2 – Frente de loja	20
Figura 3 – Layout	21
Figura 4 – Enxoval	22
Figura 5 - Estoque	23



SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
2 OBJETIVOS.....	15
2.1 OBJETIVO GERAL.....	15
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
3 JUSTIFICATIVA.....	16
4 REFERENCIAL TEÓRICO	17
5 RELATO DE ESTÁGIO	18
5.1 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA.....	18
5.2 LOCAL DO ESTÁGIO E ASPECTOS FÍSICO DA EMPRESA.....	18
5.3 PERFIL DA EMPRESA.....	18
5.4 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	24
6 CONCLUSÃO	25
REFERÊNCIAS	26

1 INTRODUÇÃO

O estágio supervisionado constitui uma etapa fundamental na formação acadêmica, possibilitando ao discente vivenciar na prática, os conhecimentos teóricos adquiridos ao longo do curso, exercendo atividades que estejam ligadas a sua área de atuação com a supervisão de um profissional. Assim, de acordo com os setores disponibilizados pela empresa para a realização do estágio, foi possível vivenciar na prática os conteúdos estudados ao longo do curso, aproximando os conhecimentos teóricos da realidade profissional.

Os conteúdos estudados em sala de aula puderam ser aplicados na prática, tornando possível perceber a importância da teoria para a execução das tarefas profissionais e para a tomada de decisões dentro da empresa. Disciplinas do curso tecnólogo em Gestão Comercial, como Gestão de Vendas, Marketing, Comportamento do Consumidor, Gestão de Estoque, Empreendedorismo e Atendimento ao Cliente, contribuíram significativamente para o desenvolvimento das atividades realizadas durante o estágio. Além disso, os conhecimentos adquiridos ao longo do curso possibilitaram uma melhor compreensão das práticas organizacionais, do relacionamento com os clientes e das estratégias comerciais utilizadas no ambiente de trabalho.

O setor varejista infantil possui grande importância econômica e social, pois além de contribuir para a geração de empregos e movimentação da economia local, atende diretamente às necessidades de bebês, crianças e suas famílias. Nesse contexto, a atuação em uma loja infantil exige não apenas conhecimentos técnicos relacionados às vendas, mas também habilidades ligadas ao atendimento ao cliente, organização de produtos, controle de estoque, exposição de mercadorias e adaptação às constantes mudanças do mercado. A empresa onde o estágio foi realizado trabalha com a comercialização de diversos produtos infantis destinados a crianças desde recém-nascidos até 12 anos de idade, oferecendo itens variados voltados ao conforto, cuidado e bem-estar infantil.

A realização do estágio nesse ambiente proporcionou uma experiência enriquecedora para o desenvolvimento acadêmico e profissional, permitindo relacionar os conhecimentos adquiridos durante o curso com as práticas desenvolvidas no cotidiano da empresa. O contato diário com clientes, a organização

da loja, o auxílio nas vendas e a disposição adequada dos produtos possibilitaram compreender de forma mais ampla o funcionamento do setor comercial e a importância de um atendimento de qualidade para a satisfação dos consumidores.

Ao utilizar o próprio ambiente de trabalho como campo de estágio, foi possível observar as atividades desempenhadas sob uma nova perspectiva, analisando de maneira mais crítica os processos internos da empresa e compreendendo como cada função contribui para o funcionamento da loja. Essa experiência permitiu enxergar as tarefas do dia a dia não apenas como colaboradora, mas também como estudante, buscando associar os conhecimentos teóricos à prática profissional dentro do ambiente organizacional.

Durante o período de estágio, procurou-se observar atentamente a rotina da empresa, as necessidades dos clientes, a dinâmica entre os colaboradores e os desafios presentes no comércio varejista infantil. As atividades desenvolvidas nos setores de vendas, organização de produtos, estoque e exposição das mercadorias contribuíram significativamente para a aquisição de novos conhecimentos e para o desenvolvimento de habilidades importantes, como comunicação, responsabilidade, organização, proatividade e trabalho em equipe.

Além disso, a experiência permitiu compreender a importância da boa apresentação dos produtos e da organização do espaço da loja para proporcionar uma experiência mais agradável aos clientes. Também foi possível perceber como o atendimento humanizado e a atenção às necessidades dos consumidores influenciam diretamente na satisfação do público e nos resultados da empresa. Dessa forma, o estágio representou uma importante oportunidade de aprendizado, contribuindo para o crescimento profissional e para a construção de uma visão mais ampla sobre o funcionamento do setor comercial infantil.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo geral

Relatar as atividades desenvolvidas durante o estágio na loja Bella Baby, localizada na cidade de Guarabira-PB, relacionando a vivência prática com os conhecimentos adquiridos no curso e a contribuição do estágio para a formação acadêmica e profissional.

2.2 Objetivos específicos

- Desenvolver habilidades de atendimento ao cliente, buscando a satisfação e fidelização dos consumidores;
- Aplicar técnicas de vendas e abordagem comercial no ambiente de loja;
- Auxiliar na organização e exposição de produtos, contribuindo para um layout atrativo;
- Compreender o comportamento do consumidor no processo de compra;
- Apoiar as rotinas operacionais da empresa, incluindo organização de estoque e atividades administrativas.

3 JUSTIFICATIVA

A escolha da empresa Bella Baby para a realização do estágio supervisionado ocorreu em razão da relevância da organização no segmento de produtos infantis e da oportunidade de vivenciar, na prática, atividades relacionadas à área de Gestão Comercial. A empresa atua no comércio de produtos destinados a bebês e crianças, oferecendo ampla variedade de mercadorias e atendimento direcionado às necessidades dos clientes, destacando-se no comércio local da cidade de Guarabira.

A realização do estágio na empresa proporcionou um ambiente favorável ao aprendizado e ao desenvolvimento de competências profissionais, permitindo o aperfeiçoamento de habilidades relacionadas ao atendimento ao cliente, organização de produtos, controle de estoque, vendas e suporte na exposição de mercadorias. Além disso, a convivência diária no ambiente organizacional possibilitou uma melhor compreensão da dinâmica empresarial e da importância da organização, planejamento e qualidade no atendimento no setor varejista.

Além disso, a experiência proporcionou a integração entre os conhecimentos teóricos adquiridos ao longo do curso e a prática profissional, favorecendo o desenvolvimento acadêmico e pessoal. Também foi possível contribuir para a eficiência operacional da loja, auxiliando na organização das atividades, no atendimento aos clientes e no suporte às rotinas diárias. Dessa forma, o estágio na empresa representou uma oportunidade significativa de aprendizado e crescimento profissional, contribuindo para a preparação para o mercado de trabalho.

4 REFERENCIAL TEÓRICO

O marketing é uma área fundamental para o sucesso das organizações, estando diretamente relacionado à identificação e satisfação das necessidades dos consumidores. Segundo Philip Kotler e Keller (2018, p. 4), “o marketing envolve a identificação e a satisfação das necessidades humanas e sociais”. Dessa forma, o marketing contribui para a criação de valor e para a fidelização dos clientes.

Ao longo da experiência de estágio na própria empresa, foi possível observar na prática a aplicação dos conceitos de marketing apresentados pelos autores. As atividades desenvolvidas envolveram o atendimento ao cliente, a organização dos produtos, a exposição das mercadorias e o acompanhamento das necessidades dos consumidores, contribuindo para a criação de valor e para a satisfação dos clientes. Dessa forma, a vivência profissional permitiu compreender a importância das estratégias de marketing para o fortalecimento do relacionamento com o público e para o alcance dos objetivos organizacionais.

No contexto do comércio varejista, o atendimento ao cliente torna-se um fator essencial para o desempenho das empresas. A qualidade no atendimento influencia diretamente a satisfação do consumidor, sendo determinante para sua permanência e retorno. De acordo com Philip Kotler e Keller (2018, p. 153), a satisfação está relacionada à comparação entre as expectativas do cliente e o desempenho percebido do produto ou serviço.

Além disso, o comportamento do consumidor é um aspecto relevante para a definição de estratégias comerciais. Conforme Philip Kotler e Keller (2018, p. 161), fatores culturais, sociais, pessoais e psicológicos influenciam diretamente o processo de decisão de compra, sendo necessário que as empresas compreendam esses elementos para melhor atender seus clientes.

A gestão de vendas também desempenha um papel importante nas organizações, sendo responsável pelo planejamento e controle das atividades comerciais. Segundo Idalberto Chiavenato (2014, p. 3), a administração consiste no processo de planejar, organizar, dirigir e controlar os recursos organizacionais. Nesse sentido, a aplicação dessas funções contribui para o alcance dos objetivos empresariais.

Por fim, a organização do ambiente de vendas, incluindo o layout da loja, influencia o comportamento do consumidor e pode impactar diretamente nas vendas.

Um ambiente organizado e atrativo favorece a experiência de compra e estimula o consumo, sendo uma importante estratégia no setor comercial.

5. RELATO DE ESTÁGIO

O estágio supervisionado foi realizado na empresa Bella Baby & Kids, localizada no município de Guarabira-PB, no período de 17 de setembro de 2025 a 27 de novembro de 2025, com carga horária semanal de 30 horas. A experiência teve como objetivo proporcionar a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo do curso de Tecnologia em Gestão Comercial, contribuindo para o desenvolvimento de competências profissionais e acadêmicas.

5.1 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

A Bella Baby & Kids é uma empresa do segmento varejista infantil, especializada na comercialização de roupas, calçados, acessórios e demais produtos destinados ao público infantil. A organização atua no mercado local oferecendo produtos de qualidade e atendimento personalizado, buscando atender às necessidades de seus clientes e fortalecer sua presença no comércio da região.

5.2 LOCAL DO ESTÁGIO E ASPECTOS FÍSICOS DA EMPRESA

A empresa está localizada na Avenida Dom Pedro II, Centro, Guarabira-PB, ao lado da agência Bradesco. O ambiente físico apresenta estrutura adequada para a realização das atividades comerciais, dispondo de espaço organizado para exposição de mercadorias, atendimento ao cliente, armazenamento de produtos e circulação de funcionários e consumidores. A disposição dos produtos é planejada de forma a facilitar a visualização e o acesso dos clientes, contribuindo para uma experiência de compra mais eficiente.

5.3 PERFIL DA EMPRESA

A Bella Baby é uma empresa do ramo varejista, fundada em 08 de maio de 2025, na cidade de Guarabira, Paraíba (Figuras 1 e 2). A empresa trabalha com a venda de enxovais para bebês e roupas infantis, atendendo crianças desde o nascimento até os 12 anos de idade. Com o passar do tempo, a empresa ampliou sua atuação e hoje possui quatro unidades, localizadas em Guarabira, Sapé, Santa Rita e Mangabeira. A Bella Baby procura oferecer um atendimento de qualidade, com variedade de produtos, preços acessíveis e marcas exclusivas, buscando atender às necessidades de seus clientes. Sua estrutura organizacional é composta pelos proprietários, gerente, vendedores, caixa e setor de estoque, que trabalham em conjunto para garantir o bom funcionamento da empresa. O estágio foi realizado no setor de vendas e atendimento ao cliente, permitindo acompanhar de perto a rotina da empresa e o relacionamento com os consumidores.

Figura 1 – FACHADA DA EMPRESA BELLA BABY & KIDS



Fonte: Fotografia produzida pela autora (2026).

A fachada da Bella Baby & Kids apresenta uma identidade visual marcante, utilizando cores vibrantes e uma logomarca de fácil identificação, o que contribui para a visibilidade da empresa e o fortalecimento da marca perante o público.

Figura 2 – FRENTE DE LOJA



Fonte: Fotografia produzida pela autora (2026).

A frente da loja é bem organizada e chama a atenção de quem passa pela rua. Logo na entrada, há produtos em destaque, como banheiras e roupas infantis, além de manequins que ajudam a mostrar algumas peças disponíveis. A entrada conta com rampa de acesso, facilitando a circulação de clientes, principalmente daqueles que utilizam carrinho de bebê. A disposição dos produtos na entrada incentiva o cliente a entrar na loja e conhecer os demais setores (Figura 3). Além disso, o ambiente é bem iluminado e transmite uma sensação de organização, o que contribui para uma experiência de compra mais agradável e favorece as vendas.

Figura 3 – LAYOUT DA LOJA



Fonte: Fotografia produzida pela autora (2026).

O layout da Bella Baby & Kids é organizado de maneira a facilitar a circulação dos clientes e proporcionar uma melhor visualização dos produtos disponíveis (Figura 4). O espaço interno permite que os consumidores se movimentem com conforto pelos corredores, inclusive com carrinho de bebê, tendo acesso às diferentes categorias de produtos. A disposição das mercadorias é realizada de forma estratégica, com produtos organizados por segmentos, tamanhos e estilos, facilitando a localização dos itens durante o processo de compra.

Figura 4 – SETOR DE ENXOVAL



Fonte: Fotografia produzida pela autora (2026).

O setor de enxoval da Bella Baby & Kids apresenta uma organização que facilita a visualização dos produtos e auxilia os clientes durante o processo de escolha. No espaço, estão disponíveis diversos itens para o bebê, como berços, cercados, kits de cama, banheiras, lixeiras, organizadores, acessórios de higiene e conjuntos de enxoval. Os produtos são distribuídos de forma organizada, separados por categorias, permitindo que os clientes encontrem com mais facilidade os itens que procuram. A disposição dos produtos torna o ambiente mais agradável e acolhedor, além de contribuir para uma melhor apresentação das mercadorias. A organização do setor também facilita o atendimento da equipe de vendas, que consegue orientar os clientes de acordo com suas necessidades e apresentar opções que complementam a compra.

O estoque da Bella Baby & Kids é organizado de forma a facilitar o controle e a localização dos produtos (Figura 5). A separação das mercadorias por categorias e tamanhos contribui para maior agilidade no atendimento, permitindo que os colaboradores encontrem os itens necessários com mais facilidade. A organização do espaço auxilia no funcionamento das atividades diárias da loja.

Figura - 5 ESTOQUE



Fonte: Fotografia produzida pela autora (2026).

5.1.4 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

Durante o período de estágio na Bella Baby, as atividades foram desenvolvidas no setor de vendas e atendimento ao cliente, proporcionando a vivência prática da rotina de uma empresa do ramo varejista. As tarefas realizadas contribuíram para o desenvolvimento de habilidades de comunicação, organização e relacionamento com o público. A principal atividade desenvolvida foi o atendimento aos clientes. Essa atividade consistia em receber os consumidores, identificar suas necessidades, apresentar os produtos disponíveis e esclarecer dúvidas sobre os itens comercializados pela empresa. O objetivo era oferecer um atendimento de qualidade e auxiliar os clientes na escolha dos produtos mais adequados. Com essa experiência, foi possível aprimorar a comunicação, a cordialidade e a capacidade de compreender as necessidades de cada cliente. Também foram realizadas atividades relacionadas às vendas, como a organização dos produtos nas prateleiras, reposição de mercadorias, conferência de preços e auxílio na organização da loja. Essas tarefas eram importantes para manter o ambiente organizado e facilitar o atendimento, além de proporcionar uma melhor experiência aos clientes. Outra atividade desenvolvida foi o apoio na organização do estoque, verificando a disposição dos produtos e auxiliando na reposição de itens quando necessário. Essa prática contribuiu para compreender a importância do controle e da organização dos produtos para o bom funcionamento da empresa. Como aspectos positivos do estágio, destacam-se a oportunidade de aplicar os conhecimentos adquiridos durante o curso, o desenvolvimento da comunicação com os clientes, o aprendizado sobre técnicas de atendimento e vendas e a convivência com a equipe de trabalho. Como aspecto negativo, observou-se que, em alguns momentos de maior movimento na loja, o atendimento exigia mais agilidade e organização para atender todos os clientes com eficiência. A experiência vivenciada durante o estágio permitiu relacionar a prática com os conhecimentos estudados no curso, demonstrando que um atendimento de qualidade, aliado à organização dos processos internos, é essencial para a satisfação dos clientes e para o sucesso de uma empresa do setor varejista.

6 CONCLUSÃO

A realização do estágio supervisionado na Bella Baby foi muito importante para a minha formação, pois me permitiu conhecer de perto a rotina de uma empresa do ramo varejista e colocar em prática os conhecimentos adquiridos durante o curso de Gestão Comercial. Durante o estágio, atuei no setor de vendas e atendimento ao cliente, desenvolvendo atividades como recepção dos clientes, apresentação de produtos, organização da loja e auxílio nas vendas.

Os objetivos do estágio foram alcançados, uma vez que a experiência contribuiu para o desenvolvimento de habilidades como comunicação, responsabilidade, organização, trabalho em equipe e atendimento ao público. Além disso, foi possível compreender a importância de oferecer um atendimento de qualidade, capaz de atender às necessidades dos clientes e contribuir para os resultados da empresa.

Como sugestão, a empresa pode continuar investindo na capacitação dos colaboradores, por meio de treinamentos voltados ao atendimento e às técnicas de vendas, além de manter o compromisso com a qualidade dos produtos e do atendimento prestado aos clientes.

Por fim, considero que o estágio foi uma experiência enriquecedora, tanto para minha formação acadêmica quanto para meu crescimento profissional. Essa vivência me permitiu ampliar meus conhecimentos, ganhar mais segurança para atuar na área comercial e compreender melhor os desafios e as responsabilidades da profissão.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto. *O novo papel dos recursos humanos nas organizações*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. *Princípios de marketing*. 17. ed. São Paulo: Pearson, 2018.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. *Administração de marketing*. 15. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2019.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. *Marketing de varejo*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

SEBRAE. *Marketing para pequenos negócios: como conquistar e fidelizar clientes*. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 28 jul. 2026.