



INSTITUTO FEDERAL DA PARAÍBA
CAMPUS GUARABIRA
CURSO SUPERIOR TECNÓLOGO EM GESTÃO COMERCIAL

WILLDY DE FREITAS NASCIMENTO

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO: NA EMPRESA
FREITAS IMPORTADOS**

GUARABIRA – PB

2026



WILLDY DE FREITAS NASCIMENTO

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO: NA EMPRESA
FREITAS IMPORTADOS**

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

N244r

Nascimento, Willdy de Freitas

Relatório de estágio supervisionado obrigatório: na empresa Freitas Importados / Willdy de Freitas Nascimento - Guarabira, 2026.
21f.

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

"Orientação: Prof. Me. José Alberto Bezerra de Queiroz Junior"

Referências.

1. Gestão de estoque. 2. Vendas. 3. Atendimento ao cliente. 4. Microempresa 5. Relatório de estágio. I. Título.

CDU 658.7(0.067)

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

MEC – SETEC
SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO DE ENSINO
COORDENAÇÃO DO CURSO DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

DECLARAÇÃO DE APROVAÇÃO DE RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Na condição de orientador(a) do(a) aluno(a) **WILLDY DE FREITAS NASCIMENTO**, Matrícula 202223800026 no Curso Superior Tecnólogo em Gestão Comercial do Instituto Federal da Paraíba - Campus Guarabira. Declaro para os fins que foram cumpridas por ele todas as atividades e carga horária previstas para o Estágio Obrigatório para conclusão do curso, tendo o aluno apresentado a versão final do relatório de estágio intitulado **RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO: NA EMPRESA FREITAS IMPORTADOS**, protocolado para versão final. Desta forma, o relatório foi aprovado em 03 de fevereiro de 2026 e definiu-se a seguinte nota: 100.

Guarabira/PB, 03 de fevereiro
de 2026.

 Documento assinado digitalmente
JOSE ALBERTO BEZERRA DE QUEIROZ JUNIOR
Data: 04/02/2026 21:39:35-0300
Verifique em <https://validar.it.gov.br>

PROF. José Alberto Bezerra de Queiroz
Júnior SIAPE Nº.1323887

WILLDY DE FREITAS NASCIMENTO**RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO: NA EMPRESA
FREITAS IMPORTADOS**

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 3 de fevereiro de 2026.

BANCA EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente
 JOSE ALBERTO BEZERRA DE QUEIROZ JUNIOR
Data: 04/02/2026 21:39:35-0300
Verifique em <https://validar.itl.gov.br>

Prof. Me. Jose Alberto Bezerra de Queiroz Junior (Orientador - IFPB)

Documento assinado digitalmente
 THOBAS APOLONIO BATISTA DA SILVA
Data: 05/02/2026 15:14:14-0300
Verifique em <https://validar.itl.gov.br>

Thobias Apolonio Batista da Silva (Coordenador de Estágio - IFPB)



Dedico este trabalho à minha noiva, Jheniffer Medeiros, por abdicar de suas responsabilidades para me apoiar durante essa jornada. Te amo.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradeço a Deus, por me conceder o dom da vida, a oportunidade de lutar pelos meus objetivos e sonhos, guiando-me com saúde, perseverança, sabedoria e força para superar os desafios encontrados ao longo desta caminhada acadêmica e pessoal. A Ele toda honra e glória.

Sou grato à minha família e amigos pelo apoio incondicional durante toda a minha trajetória acadêmica. Agradeço aos meus pais, por acreditarem em mim e por me incentivarem constantemente ao longo da minha formação educacional. Agradeço também aos meus amigos, pelo companheirismo e por me proporcionarem momentos de descontração e alegria.

Aos meus colegas de turma, com quem convivo constantemente durante os últimos anos, que foram meus companheiros de jornada e ajudaram a manter o ânimo mesmo em momentos difíceis e maçantes, vivenciados tanto em sala de aula quanto fora dela.

Por fim, a todos aqueles que contribuíram, de alguma forma, para a realização deste trabalho.

RESUMO

O presente relatório descreve as experiências adquiridas durante o Estágio Supervisionado Obrigatório realizado na empresa Freitas Importados, entre 15 de outubro de 2025 e 10 de janeiro de 2026, demonstrando a importância dessa etapa para a formação acadêmica ao permitir a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao decorrer do Curso Superior de Gestão Comercial do IFPB. O objetivo central foi relatar as atividades desenvolvidas nos setores Financeiro, de Vendas e de Estoque, a rotina administrativa de um microempreendimento e a atuação do discente no controle do fluxo de caixa, registro de contas, acompanhamento de vendas, atendimento ao cliente e organização das mercadorias. As tarefas executadas foram relacionadas ao referencial teórico das disciplinas estudadas, reforçando a relevância da gestão financeira, da qualidade no atendimento e do controle de materiais para o bom desempenho da empresa. A vivência no estágio contribuiu significativamente para o desenvolvimento de habilidades como comunicação, organização, tomada de decisão, desenvolvendo o entendimento sobre a dinâmica de gestão em microempresas e fortalecendo a formação profissional do aluno.

Palavras-chave: Estágio Supervisionado. Gestão Comercial. Microempresa.

ABSTRACT

This report describes the experiences acquired during the Mandatory Supervised Internship carried out at the company Freitas Importados, between October 15, 2025 and January 10, 2026, demonstrating the importance of this stage for academic training by allowing the practical application of the knowledge acquired throughout the Higher Education Course in Commercial Management at IFPB. The main objective was to report the activities developed in the Financial, Sales, and Inventory sectors, the administrative routine of a microenterprise, and the intern's role in cash flow control, account recording, sales monitoring, customer service, and merchandise organization. The tasks performed were related to the theoretical framework of the studied subjects, reinforcing the relevance of financial management, quality customer service, and material control for the company's performance. The internship experience significantly contributed to the development of skills such as communication, organization, and decision-making, enhancing the understanding of microenterprise management dynamics and strengthening the student's professional development.

Key-words: Supervised Internship. Commercial Management. Microenterprise.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

IFPB – Instituto Federal da Paraíba

MEI – Microempreendedor Individual

MPES – Micro e pequenas empresas

PIB – Produto Interno Bruto

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
2. OBJETIVOS.....	12
2.1 OBJETIVO GERAL	12
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
3. REFERENCIAL TEÓRICO	13
3.1 FINANCEIRO	13
3.2. ESTOQUE	13
3.3 ATENDIMENTO AO CLIENTE	14
4. RELATO DE ESTÁGIO	16
4.1 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA	16
4.1.1 Local do estágio e aspectos físicos da empresa	16
4.1.2 Dados referentes ao estágio	17
4.1.3 Perfil da empresa.....	17
4.2 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	18
4.2.1 Operações Financeiras	18
4.2.2 Atendimento ao cliente.....	19
4.2.3 Organização do estoque e reposição de mercadorias.....	20
5. CONCLUSÃO.....	22
REFERÊNCIAS	23

1. INTRODUÇÃO

O estágio é uma etapa fundamental no processo de formação acadêmica do aluno, pois o prepara para o mercado profissional. Ele permite ao estudante colocar em prática os conhecimentos adquiridos em sala de aula e contribui para o aprendizado de forma prática, ampliando suas habilidades técnicas e teóricas. Trata-se de uma maneira de inserir o discente no mercado de trabalho como forma de aprendizado, permitindo-lhe desenvolver competências importantes, como trabalho em equipe, liderança, organização, além de aprender a resolver problemas e lidar com a adaptação ao ambiente profissional.

Este relatório tem como objetivo apresentar atividades desenvolvidas no estágio supervisionado, realizado como requisito para conclusão do curso superior em Tecnologia de Gestão Comercial, ofertado pelo Instituto Federal da Paraíba (IFPB). O estágio ocorreu entre o período de 15/10/2025 até 10/01/2026 na empresa Freitas Importados, especificamente nos setores de Vendas, Financeiro e Estoque. Considerando que, por se tratar de Microempreendedor Individual (MEI), as atividades foram aproveitadas como estágio, conforme previsto no Plano Pedagógico do Curso (PPC), e, no âmbito acadêmico, sob a orientação do professor Alberto.

Durante o período de estágio, foram feitas algumas atividades relacionadas ao controle e análise do fluxo de caixa, gestão de contas a pagar e a receber, acompanhamento de metas e desempenho de vendas, atendimento aos clientes, além do controle de compras e reposição de materiais. Essas ações foram desenvolvidas com base nos conhecimentos teóricos adquiridos em sala de aula, obtidos nas disciplinas Administração Financeira, Administração de Vendas e Administração de Materiais, que forneceram conhecimentos técnicos e estratégicos para a execução das tarefas.

Este relatório está estruturado da seguinte forma: nesta seção inicial, são apresentadas a contextualização do estágio e a caracterização da prática profissional. Na segunda seção, são abordados os objetivos gerais e específicos, tendo como objetivo principal descrever as ações desenvolvidas na empresa. A terceira seção apresenta o referencial teórico que fundamenta as atividades realizadas. A quarta seção detalha as atividades desenvolvidas durante o estágio, incluindo a identificação da empresa, o local do estágio, os aspectos físicos, os dados referentes ao estágio e o perfil da organização. Por fim, a quinta seção traz as considerações finais, destacando os resultados alcançados e a relevância da experiência para a formação profissional do discente.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GERAL

Relatar as práticas desenvolvidas nas áreas financeiras, estoque e vendas, na empresa Freitas Importados, objetivando compreender a rotina administrativa e comercial de um micro e pequeno negócio.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Relatar as operações no controle e registro das movimentações financeiras, como contas a pagar e a receber;
- Apresentar a organização e conferência do estoque, controlando entradas e saídas de produtos;
- Detalhar o processo atendimento ao cliente, buscando aprimorar habilidades de comunicação e resolução de problemas;
- Descrever as aplicações práticas administrativas voltadas à gestão de microempresas

3. REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 FINANCEIRO

Uma boa gestão financeira é um dos pilares fundamentais para o sucesso eminente de micro e pequenas empresas (MPEs), especialmente no contexto brasileiro, que segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2021), os pequenos negócios respondem por mais de um quarto do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, representando cerca de 27%, percentual que vem crescendo ao longo do tempo.

O microempreendedor individual, além de ser o responsável pelas atividades operacionais realizadas no negócio, também precisa administrar as finanças da empresa, realizando o controle das entradas e saídas. Essa realidade exige que o empreendedor desenvolva habilidades de organização financeira para manter o equilíbrio das contas e planejar o crescimento do empreendimento (Banco do Nordeste, 2023). Essa mesma abordagem foi vivenciada durante o período de estágio, no qual, além da execução das atividades operacionais, também foi desempenhada a função de controle financeiro da empresa.

Como ferramenta indispensável de gestão financeira, o fluxo de caixa é essencial para o desenvolvimento de uma empresa, e especialmente para microempreendedores individuais, pois permite acompanhar de forma detalhada todas as entradas e saídas do negócio. De acordo com Cassiano (2022), o uso adequado dessa ferramenta possibilita ao empreendedor analisar a movimentação financeira, identificar períodos de maior ou menor disponibilidade de capital e planejar ações que evitem desequilíbrios futuros. Durante o estágio, a aplicação dessas práticas demonstrou sua relevância na organização das finanças, facilitando nas tomadas de decisões e permitindo um planejamento mais eficiente das despesas e receitas da empresa.

3.2. ESTOQUE

No contexto de micro e pequenas empresas, além da gestão financeira e do atendimento ao cliente, o controle de estoque também se prova uma ação fundamental para assegurar uma eficiência no funcionamento e evitar perdas que afetam diretamente os resultados financeiros. Segundo Oliveira, Ribeiro e Sousa (2023), a gestão de estoque tem por sua finalidade determinar a quantidade ideal de recursos, evitando o acúmulo excessivo de materiais que possam gerar prejuízos para a empresa.

Uma gestão de estoques eficiente em empresas de pequeno porte contribui diretamente para a redução de custos, por meio da otimização dos processos operacionais. quando o estoque é controlado de forma estratégica, a empresa consegue aproveitar melhor seus recursos e crescer de forma mais sustentável. (Oliveira; Ribeiro; Sousa, 2023). Por outro lado, Santos e Pacheco (2022) destacam que a falta de controle sobre os estoques pode gerar prejuízos financeiros, uma vez que produtos parados ou mal armazenados reduzem o capital disponível e comprometem o fluxo de caixa.

No segmento de lojas de varejo, manter um controle de estoque eficiente é essencial para o bom funcionamento do negócio. O registro diário das movimentações e o uso de técnicas como a Curva ABC ajudam a identificar os produtos mais relevantes que contribuem para decisões mais estratégicas e organizadas. De acordo com Vaz e Gomes (2011), a gestão eficiente de estoques é essencial para reduzir custos e evitar a falta de produtos, sendo a Curva ABC uma ferramenta prática e eficaz para o controle das demandas. Essa metodologia facilita a administração de grandes volumes de itens, tornando-se um recurso útil tanto para microempresas quanto para organizações de maior porte.

Durante a realização do estágio, as técnicas adotadas foram mostraram divergências sutis das apresentadas pelos autores mencionados anteriormente, pois tais atividades desempenhadas envolveram a identificação de produtos com baixa rotatividade, o ajuste da reposição e o alinhamento do estoque à demanda dos clientes, evitando desperdícios e otimizando o espaço disponível.

3.3 ATENDIMENTO AO CLIENTE

O atendimento ao cliente é uma estratégia essencial que pode ser utilizada como diferencial competitivo para se destacar no mercado e fortalecer a imagem da empresa. De acordo com o SEBRAE (2024), priorizar um atendimento de qualidade não apenas influencia diretamente no sucesso inicial do negócio, mas também contribui para a construção de relacionamentos duradouros com os consumidores, criando bases sólidas para um crescimento sustentável a longo prazo.

Nos dias atuais Souza et al. (2020) ressaltam que a fidelização dos clientes é um grande diferencial, que entretanto muitos empreendedores perdem clientes e que muitas dessas falhas estão relacionadas a erros em diferentes etapas do atendimento, o que reforça a necessidade de

capacitação constante dos envolvidos nesse processo. Essa perspectiva destaca que, mesmo em negócios de pequeno porte, o atendimento deve ser tratado como um diferencial competitivo.

Segundo Alves e Brondani (2021), as pequenas empresas, especialmente por serem de pequeno porte, precisam oferecer uma variedade de produtos que se destaquem pela qualidade, preço acessível e, principalmente, pelo bom atendimento, aproveitando a vantagem de manter um contato mais próximo com os clientes e atender às suas necessidades específicas. Durante o estágio, foi possível vivenciar essa prática de perto e observar tanto a satisfação dos clientes quanto a eficiência das estratégias adotadas pela empresa.

4. RELATO DE ESTÁGIO

4.1 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

4.1.1 Local do estágio e aspectos físicos da empresa

A Freitas Importados é uma loja situada na Rua João Pessoa, nº 226, Centro, Belém – PB. Com uma infraestrutura pequena, buscou-se utilizar os recursos de maneira adequada, sempre pensando no pequeno espaço e mantendo a organização para priorizar o conforto do cliente, tornando o ambiente funcional e dinâmico. Ademais, a entrada é marcada por sua vitrine simples, composta por alguns produtos simples pendurados, como bolas e bolsas, para chamar a atenção do cliente, como é apresentado na Figura 1.

Figura 1- Fachada da Loja



Fonte: Autor (2025)

Internamente, o espaço é bem iluminado e limpo, com os produtos muito bem expostos e organizados, com balcões de vidro e prateleiras posicionados de maneira estratégica, para

torna a circulação e o acesso aos produtos mais práticos, e com o balcão de pagamento logo no final do ambiente, como é possível observar na Figura 2.

Figura 2 - Espaço interno



Fonte: Autor (2025)

4.1.2 Dados referentes ao estágio

O estágio foi realizado na área administrativa da loja Freitas Importados, tendo começado no dia 15 de outubro de 2025 e sendo finalizado no dia 10 de janeiro de 2026, com uma carga horária semanal 25 horas semanais, totalizando uma carga horária total de 315 horas conforme o exigido pelo a instituição de ensino IFPB, o presente estágio foi supervisionado pelo professor José Alberto Bezerra de Queiroz Junior.

4.1.3 Perfil da empresa

A Freitas Importados é uma microempresa enquadrada como Microempreendedor Individual (MEI), atuante no setor de varejo de produtos importados. Localizada na Rua João Pessoa, nº 176, Bairro Centro, na cidade de Belém – PB, a loja possui uma infraestrutura simples, porém aconchegante, bem iluminada e com exposição de mercadorias na área externa para atrair clientes. O espaço é pequeno, porém organizado, e oferece uma ampla variedade de produtos, como utilidades domésticas, eletrônicos de pequeno porte, brinquedos, artigos de decoração, acessórios de moda e informática. Seu posicionamento no mercado é voltado para o custo-benefício, com preços acessíveis sem abrir mão da qualidade, o que garante competitividade em uma região de intenso comércio local.

No que se refere à estrutura organizacional, a gestão é simples e enxuta, característica comum a microempreendimentos. A empresa não possui funcionários contratados formalmente; todas as atividades administrativas, financeiras, de compras e relacionamento com clientes são conduzidas pelo proprietário. O funcionamento da loja também conta com o apoio da família, que auxilia em tarefas operacionais, como organização, reposição de mercadorias e atendimento ao público. Esse modelo pode ser representado por um organograma básico, em que o proprietário figura como responsável principal, tendo logo abaixo o suporte familiar em funções do dia a dia.

Quanto ao histórico da empresa, a Freitas Importados foi fundada em dezembro de 2021, durante a pandemia, fruto da iniciativa de Maria Ilma Soares de Freitas, professora da área de humanas que, após sua aposentadoria, decidiu investir no comércio. Inspirada e apoiada por seu esposo, Josinaldo Francisco do Nascimento, que já atuava em vendas na feira de produtos importados, Maria Ilma transformou a ideia em realidade. Desde então, a empresa vem se consolidando no mercado local, conquistando clientes por meio de preços acessíveis, variedade de produtos e atendimento de qualidade.

4.2 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

4.2.1 Operações Financeiras

As atividades realizadas no setor financeiro tinham como principal objetivo auxiliar na organização das movimentações econômicas da empresa, garantindo um controle adequado de entradas e saídas, conferência de vendas diárias e pagamento de fornecedores. Toda essa rotina permitiu estabelecer um vínculo direto entre os ensinamentos adquiridos ao longo da disciplina

de Administração Financeira e o referencial teórico. Conforme destaca o SEBRAE (2021), a gestão financeira é um dos pilares fundamentais para a sobrevivência e crescimento de micro e pequenas empresas. Essa mesma realidade foi vivenciada no estágio, já que a empresa, por ser um MEI, depende de um controle exigente de caixa para manter sua constância.

Além disso, o Banco do Nordeste (2023) enfatiza que o microempreendedor, além de executar as atividades operacionais, também é responsável por administrar as finanças. Na prática, essa característica era visível ao vivenciar essa rotina na empresa, executando controle financeiro de forma manual, por meio de anotações e planilhas simples, método que difere das ferramentas digitais e softwares recomendados nas aulas, e que, mesmo assim, mostrou-se funcional para a realidade do negócio. Já Cassiano (2022) reforça que o fluxo de caixa é uma ferramenta indispensável para avaliar a saúde financeira da empresa e antecipar possíveis desequilíbrios, estratégias aplicadas diariamente durante a conferência de vendas e análise de despesas, momento em que foi possível entender a importância dessa ferramenta para decisões mais seguras.

A vivência no setor financeiro também contribuiu para o desenvolvimento de competências como organização, responsabilidade com registros e identificação de fraquezas, além de favorecer a tomada de decisões ao acompanhar despesas, contas e vendas diárias. Portanto, essa experiência agregou de forma fundamental na formação no curso de Gestão Comercial, permitindo compreender a relação direta entre a gestão financeira e decisões de negócios, como compras, reposição de estoque, precificação e desempenho de vendas, demonstrando como a gestão financeira é essencial para o crescimento de qualquer negócio.

4.2.2 Atendimento ao cliente

No setor de atendimento ao cliente, as atividades tinham como objetivo proporcionar uma experiência positiva ao consumidor durante todo o processo de compra, desde a recepção até o encerramento da venda. Esse trabalho envolveu apresentar os produtos, esclarecer dúvidas e orientar escolhas, o que permitiu aplicar na prática os conceitos estudados na disciplina de Administração de Vendas, e identificar conceitos vistos no referencial teórico do relatório. Conforme aponta o SEBRAE (2024), o atendimento de qualidade é um diferencial competitivo fundamental para fortalecer a imagem de pequenos negócios, algo claramente observado no cotidiano da empresa, que busca manter proximidade e cordialidade com seus clientes. Assim como apontado por Souza et al. (2020), a prática cotidiana evidenciou que erros no atendimento

podem comprometer a fidelização do cliente, reforçando a necessidade de atenção, clareza na comunicação e postura profissional durante todo o processo de venda.

A conexão entre o conteúdo estudado e a realidade prática pôde ser observada ao notar que pequenos negócios, segundo Alves e Brondani (2021), podem utilizar a vantagem da relação mais próxima com o consumidor para oferecer um atendimento diferenciado e capaz de suprir necessidades específicas. No âmbito do estágio, nota-se que essa proximidade natural, mesmo sem técnicas formais de abordagem, contribui para a satisfação do cliente e para a construção de confiança com o cliente. Porém, percebeu-se que a empresa não utiliza métodos formais como scripts, protocolos de atendimento ou estratégias de pós-venda, o que reforça a diferença entre a prática adotada e o que é recomendado no referencial teórico, indicando potencial para melhorar a fidelização e a eficiência no processo de vendas.

Ao longo dessas atividades, foram desenvolvidas competências importantes, como comunicação clara, estar sempre atento, empatia, argumentação, resolução de dúvidas, além do fortalecimento da postura ética e da responsabilidade com o atendimento. Essa vivência prática foi de grande relevância para a formação acadêmica, pois evidenciou a relação direta entre atendimento, desempenho de vendas e fidelização, demonstrando como a qualidade do relacionamento com o consumidor influencia nas vendas e a na percepção de valor da empresa, confirmando, na prática, os conceitos estudados no curso de Gestão Comercial e na disciplina de administração de vendas.

4.2.3 Organização do estoque e reposição de mercadorias

As atividades de organização do estoque e reposição de mercadorias tinham como objetivo garantir a boa exposição dos produtos, organização do espaço da loja e certificar que os itens de maior saída estivessem sempre disponíveis para os clientes, enquanto os de menor demanda permanecessem em constante rotatividade. Essa rotina permitiu criar uma ligação direta entre a prática vivida no estágio e os fundamentos estudados na disciplina de Administração de Materiais, além de fazer paralelo aos conceitos teóricos apresentados no relatório. De acordo com Oliveira, Ribeiro e Sousa (2023), a gestão de estoque tem como finalidade determinar a quantidade ideal de produtos, evitando tanto excessos quanto faltas que podem gerar prejuízos ao negócio. Essa visão pôde ser observada na prática ao acompanhar a reposição manual das prateleiras, que era feita com base na observação constante das mercadorias.

Além disso, Santos e Pacheco (2022) destacam que a ausência de controle sobre os estoques pode gerar perdas financeiras, pois produtos parados comprometem o capital da empresa e impactam diretamente o fluxo de caixa. Durante o estágio, essa realidade ficou visível ao identificar itens com baixa rotatividade. O que exigiu o reposicionamento estratégico de algumas mercadorias e até mesmo a criação de promoções para aumentar a rotatividade, a fim de evitar acúmulos desnecessários. Já Vaz e Gomes (2011) reforçam que técnicas como a Curva ABC são fundamentais para priorizar os produtos mais importantes e facilitar na gestão. Embora a empresa não utilize métodos formais de categorização ou softwares, a observação prática permitiu compreender como esses instrumentos poderiam impulsionar ainda mais a organização e o controle do estoque, tornando a reposição mais fácil e precisa.

No desenvolvimento dessas atividades, foram adquiridas competências indispensáveis para a área comercial, como organização, atenção aos detalhes, capacidade de identificar tendências do consumidor, controle de reposição e compreensão do giro das mercadorias. A vivência também possibilitou aprimorar a visão estratégica sobre a disposição de produtos, entendendo como a forma de exibição na loja influencia diretamente o interesse do cliente nos produtos. Diante disso, essa experiência contribuiu significativamente para a formação no curso de Gestão Comercial, ao demonstrar, na prática, a importância da gestão de materiais em um pequeno negócio. Assim como foi possível identificar que a organização do estoque não é apenas um processo operacional, mas uma razão estratégica que impacta nas compras, precificação, exposição de produtos e na satisfação dos clientes.

5. CONCLUSÃO

O estágio supervisionado realizado na empresa Freitas Importados possibilitou a realização dos objetivos proposto, ao permitir o entendimento das práticas desenvolvidas nos setores financeiro, de estoque e de vendas, bem como da rotina administrativa de uma microempresa. As atividades descritas ao longo do relatório comprovaram a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos no Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial.

Entre os principais resultados alcançados, destacam-se a participação no controle do fluxo de caixa, no registro de contas a pagar e a receber e no acompanhamento das vendas, práticas indispensáveis para a operacionalidade de um microempreendimento, conforme Cassiano (2022). No controle de estoque, a organização, reposição e identificação de produtos com baixa rotatividade reforçaram a importância da gestão de materiais para a redução de custos e melhor aproveitamento dos recursos, conforme apontam Oliveira, Ribeiro e Sousa (2023) e Santos e Pacheco (2022). No atendimento ao cliente, observou-se a relevância da qualidade no relacionamento com o consumidor como diferencial competitivo, conforme destacam o SEBRAE (2024) e Souza et al. (2020).

Os aprendizados adquiridos contribuíram significativamente para o desenvolvimento de competências técnicas e comportamentais relacionadas à área de Gestão Comercial, como organização financeira, controle de estoque, comunicação, responsabilidade e postura ética. A vivência prática permitiu relacionar os conteúdos teóricos aprendido nas disciplinas de Administração Financeira, Administração de Vendas e Administração de Materiais com a realidade da empresa, demonstrando os conceitos estudados aplicados na prática.

Diante disso, a experiência contribuiu para o fortalecimento da formação profissional e para a preparação para o mercado de trabalho. Por fim, recomenda-se à empresa a adoção gradual de ferramentas adequadas para um controle eficiente das atividades financeiras e de estoque, bem como a implementação de práticas padronizadas de fidelização de clientes. Dessa forma, conclui-se que o estágio supervisionado cumpriu sua finalidade acadêmica e formativa, contribuindo efetivamente para a consolidação da formação profissional em Gestão Comercial.

REFERÊNCIAS

- BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Gestão Financeira Descomplicada para Microempreendedores Individuais (MEIs)**. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/documents/45847/5219984/Gest%C3%A3o+Financeira+Descomplicada+para+Microempreendedores+Individuais.pdf>. Acesso em: 5 out. 2025.
- CASSIANO, Marcos Vinícius Castro. **A importância da gestão do fluxo de caixa para o microempreendedor (MEI)**. 2022. Trabalho de conclusão de curso (Curso Superior de Tecnologia em Gestão de Negócios e Inovação) – Faculdade de Tecnologia Ribeirão Preto, Ribeirão Preto, 2022. Disponível em: <https://ric.cps.sp.gov.br/handle/123456789/9662>. Acesso em: 06 jan. 2026.
- OLIVEIRA, Fabiano Monte; RIBEIRO, Antônio Ribeiro; SOUSA, Jucimara de Cássia Leite de. **Gestão de estoque no contexto das empresas de pequeno porte: importância, desafios e perspectivas**. *Revista ComCiência – Multidisciplinar*, v. 7, n. 9, p. 85-90, 2023. Disponível em: <https://revistas.uneb.br/comciencia/article/view/17924>. Acesso em: 2 dez. 2025.
- PEREIRA ALVES, Marília Paloma; BRONDANI, Roberta Ferreira. **A importância do atendimento ao cliente em pequenas empresas – um estudo de caso**. *REGRAD – Revista Eletrônica de Graduação do UNIVEM*, v. 10, n. 1, p. 163-173, 2017. Disponível em: <https://revista.univem.edu.br/REGRAD/article/view/2157>. Acesso em: 2 dez. 2025.
- SANTOS, Rafaela Rodrigues; PACHECO, Bruna Cristine Scarduelli. **Controle de estoque como auxílio na tomada decisão: um estudo de caso em um comércio varejista na área de vestuário infantil**. *Revista Foco*, v. 15, n. 5, p. e515, 2022. Disponível em: <https://ojs.focopublicacoes.com.br/foco/article/view/515>. Acesso em: 5 out. 2025.
- SEBRAE. **Atendimento ao cliente: definição e fidelização**. Portal Sebrae, 12 jun. 2024. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/mei/jornadamei/jornada-mei-atendimento-ao-cliente-definicao-e-fidelizacao,f38e0878834ff810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 5 out. 2025.
- SEBRAE. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil**. Portal Sebrae, 4 dez. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 6 out. 2025.
- SOUZA, Valeria Ferreira de; DIAS, Luciana de Souza; BECKMANN, Elizangela; GERSTBERGER, André. **A importância da qualidade do atendimento ao cliente**. *Revista URI São Luiz*, 7. ed., p. 1-15, 2019. Disponível em: <https://urisaoluiz.com.br/site/wp-content/uploads/2020/01/Revista-7ª-edição-1-Artigo-06.pdf>. Acesso em: 2 dez. 2025.
- VAZ, Ricardo Acácio de Paula; GOMES, Samuel. **Gestão de estoques nas micro e médias empresas: um estudo de caso na empresa Madeireira Catalana Ltda**. *Revista CEPPG, Catalão*, v. XIV, n. 24, p. 119-135, 2011. Disponível em: https://www.portalcatalao.com/painel_clientes/cesuc/painel/arquivos/upload/temp/d1c2e0bc4ed8a5bf61be53984a68fdc4.pdf. Acesso em: 5 out. 2025.