www.revistaft.com.br

Revista FT | ISSN 1678-0817 | v. 30, n. 164, 2026 | DOI: 10.69849/wsfvz260

Gestão de estoque no comércio varejista: mapeamento e análise do giro de produtos de brinquedos em uma empresa de Manaus.

Inventory management in retail: mapping and product turnover analysis of a toy store in Manaus.

Amanda Cecília Lins El-Amme[1]
Camily Vitoria da Silva Andrade[2]
Esther Bianca Delgado Albuquerque[3]
Jackeline Dantas Martins[4]
Luiz Eugene Gall Lima[5]
Yasmin Victoria Bentes Pereira[6]
Luciana Oliveira do Valle Carminé[7]

RESUMO - No varejo, o estoque impacta na eficiência do negócio, visto que se define quanto e quando se compra, se a mercadoria estará na prateleira quando o cliente procurar e até que ponto a operação funciona sem desperdício. Foi a partir dessa questão que este trabalho analisou para o

[1] Graduanda de Administração pelo Centro Universitário Fametro. Email: amandacecilia2001@gmail.com. Orcid: 0009-0007-3848-648X
[2] Graduanda de Administração pelo Centro Universitário Fametro. Email: camillyvsa@gmail.com. Orcid: 0009-0001-4897-8177
[3] Graduanda de Administração pelo Centro Universitário Fametro. E-mail: eesther0771@gmail.com. Orcid: 0009-0006-1657-5732
[4] Graduanda de Administração pelo Centro Universitário Fametro. E-mail: dantasjackeline767@gmail.com. Orcid: 0009-0003-6073-9261
[5] Graduando de Administração pelo Centro Universitário Fametro. E-mail: luizeugene@hotmail.com. Orcid: 0009-0002-0429-8185
[6] Graduanda de Administração pelo Centro Universitário Fametro. E-mail: yasminbentes6@gmail.com. Orcid: 0009-0001-6641-8747
[7] Doutora em Gestão da Inovação em Biotecnologia pela Universidade Federal do Amazonas. E-mail: lucianadovalle@hotmail.com. ORCID: https://orcid.org/0009-0008-3525-8278

setor de brinquedos de uma loja varejista de Manaus - Amazonas, buscando entender quais produtos tinham menor giro e onde os processos poderiam melhorar. A pesquisa é aplicada, descritiva e exploratória, com abordagem quali-quantitativa, e seguiu o formato de estudo de caso. Para reunir os dados, foram feitas visitas técnicas e entrevistas com os gestores, além da análise dos registros de dez grupos de brinquedos nos anos de 2024, 2025 e 2026. Os grupos de alta e de baixa movimentação mostraram comportamentos bem distintos. Entre os cinco de menor giro, as vendas caíram de 102 unidades em 2024 para 37 em 2026, e ainda havia 450 unidades paradas no estoque. Diante disso, sugere-se, um acompanhamento mais eficaz do estoque, mais diálogo entre os setores envolvidos e ações comerciais para escoar as mercadorias sem saída. A empresa já dispõe de boa parte das informações necessárias, e usá-las de modo sistemático pode melhorar as decisões de compra, de reposição e de controle.

Palavras-chave: Gestão de estoque. Gestão de processos. Comércio varejista. Rotatividade de produtos.

ABSTRACT - In retail, inventory directly impacts business efficiency, as it determines how much and when to buy, whether merchandise will be on the shelf when the customer looks for it, and to what extent the operation functions without waste. Based on this issue, this study analyzed the toy department of a retail store in Manaus, Amazonas, aiming to understand which products had lower turnover and where processes could be improved. The research is applied, descriptive, and exploratory, with a qualitative-quantitative approach, following a case study design. To gather data, technical visits and interviews with managers were conducted, alongside the analysis of records for ten toy groups during 2024, 2025, and 2026. The high-turnover and low-turnover groups showed distinct performance patterns. Among the five lowest-turnover groups, sales fell from 102 units in 2024 to 37 in 2026, with 450 units remaining slow-moving in stock. Consequently, more effective inventory tracking, increased dialogue between the departments involved, and commercial actions to clear non-moving merchandise are recommended. The company already possesses much of the required data, and using it systematically can improve purchasing, replenishment, and control decisions.

Keywords: Inventory management. Process management. Retail trade. Product turnover.

1. INTRODUÇÃO

No setor de varejo, a venda de produtos depende de uma diversidade de processos. Entre essas atividades, existe um mapeamento que precisa ser seguido. A compra do material é a primeira sequência a ser executada, posteriormente o recebimento, a conferência, o armazenamento e a organização dos produtos na área de venda. Para manter um acompanhamento das mercadorias disponíveis, é necessário a análise de estoque. Dessa maneira, conseguimos evitar a falta de produtos e identificar as possíveis falhas de mercadoria que podem gerar rupturas futuras, gerando impacto na venda ao cliente.

As etapas devem considerar a inclusão de registros, acompanhar as entradas e saídas do sistema, análise das demandas, monitoramento das vendas e planejamento de forma estratégica das reposições de mercadorias. De acordo com DeHoratius *et al.* (2022), quando esse fluxo operacional falha, ocasiona divergências entre o estoque virtual e o físico, impactando negativamente no atendimento e às demandas da empresa.

O monitoramento do fluxo contribui para uma gestão de estoque mais eficiente. Por esse meio, a empresa consegue identificar quais mercadorias possuem maior procura e identificar quais necessitam de maior atenção. Sobre a perspectiva de Song *et al.* (2023), a aplicação dos uso de ferramentas estratégicas de gerenciamento, como a classificação ABC, a previsão de demanda, o estoque de segurança e o ponto de pedido, é fundamental para a eficiência operacional. Os autores destacam que a falta de produtos impacta diretamente a perda de vendas, e impactam no consumidor final.

Um método estratégico que foi implementado na gestão de estoque é a tecnologia. Pois, auxilia nos acompanhamentos das mercadorias e na organização das informações. Um exemplo, na prática, é o sistema ERP, que utiliza os dados de entrada e saída dos produtos. Conseguindo fazer um acompanhamento das informações. Depois dessa implementação, os gestores conseguem identificar os saldos disponíveis em tempo real no sistema e analisar o momento mais adequado para a reposição de mercadorias, conforme discutido por Aguiar e Alcalá (2024). Entretanto, a tecnologia e os sistemas gerenciam apenas os dados corporativos. E os produtos passam por diferentes etapas. O mapeamento de processos, dessa maneira, consegue identificar, compreender e analisar as atividades desenvolvidas pelas organizações, contribuindo para a identificação de

possíveis falhas e para a melhoria do desempenho dos processos, conforme discutido por Bueno, Maculan e Aganette (2023.

Diante disso, este trabalho tem como objetivo analisar a gestão de estoque do setor de brinquedos de uma empresa varejista localizada em Manaus, Amazonas, com foco nos itens de baixa rotatividade que permanecem armazenados por longos períodos no estoque. Durante o levantamento de campo, identificamos que a organização possui fluxos definidos para a movimentação das mercadorias, os quais compreendem as etapas de pedido, pré-cadastro, registro dos documentos fiscais, recebimento, entrada, abastecimento, separação e, por fim, a venda.

Para se fazer a análise dos dados, foram coletados com o gestor responsável da área, registros de estoque que se referem aos anos de 2024, 2025 e 2026. Os dados levantados contém referências sobre as quantidades inicialmente adquiridas pela empresa, unidades que foram comercializadas, as sobras de estoques e a classificação dos brinquedos perante seu comportamento de comercialização. Os dados abrangem diversas classificações de brinquedos, o que permite-se analisar tanto os brinquedos com grande rotatividade, quanto os que se caracterizam por baixa saída e concentração elevada de unidades não vendidas.

O estudo prévio das informações coletadas, indica as principais diferenças no desempenho dos brinquedos postos à venda. Ao mesmo tempo em que produtos de categorias específicas, como brinquedos lúdicos, carrinhos de plástico e blocos de montar, se mostram com alto número de saída comercial e sendo necessário fazer a reposição de estoque de forma contínua, outros produtos, como Fandom Box, jogos de tabuleiro, kits de montar de madeira e específicas linhas de bonecas, apresentam baixo giro e inspeção de estoques restante ao longo dos períodos apresentados. Essa situação indica a relevância de entender e analisar os fatores referentes à demora de permanência desses produtos no estoque e seus eventuais impactos para o processo de compras, a utilização do espaço de estoque e a distribuição dos recursos financeiros. Nessa perspectiva, a permanência das mercadorias estagnadas apresenta um tópico importante para a empresa varejista, de modo que pode implicar o desempenho da organização.

Este estudo tem como justificativa abordar a relevância da administração da rotatividade das mercadorias para a produtividade operacional e financeira de uma empresa varejista de Manaus, visto que a estadia prolongada de mercadorias no estoque pode caracterizar desafios

relacionados à adequação das compras à demanda, à ocupação do espaço físico e à utilização dos recursos financeiros disponíveis.

2. REVISÃO DE LITERATURA

A gestão de processo tem como objetivo mostrar como as atividades da empresa funcionam e como todas as gestões se interligam e dependem umas das outras. Desse modo, pode-se analisar as atividades de forma integral e não isoladamente. Conseguindo identificar as consequências de cada etapa dos processos dos setores.

No varejo, a gestão de processo torna-se relevante devido a separação entre as etapas, como: Aquisição da mercadoria, recebimento, armazenagem, abastecimento e a venda. No processo de recebimento, se não for identificado uma possível falha, pode ocasionar erros posteriormente nas quantidades registradas, nas disponibilidades para abastecer a mercadoria e na realização da venda.

Os processos são realizados para implementar no fluxo da operação e gestão do estoque, o mapeamento de processos demonstra como as atividades são realizadas dentro da organização. A divisão é realizada de acordo com cada processos dos setores, dessa maneira, abordando uma compreensão melhor de cada processo e os respectivos setores conseguem analisar e perceber onde existem dificuldades. Nesse sentido, Bueno, Maculan e Aganette (2023) destacam a importância dessa ferramenta para as organizações, pois é de importância cada setor compreender melhor as atividades realizadas e conseguindo identificar todos os pontos que podem ser aprimorados. Portanto, a visualização dos processos e mapeamento ao todo, contribui para analisar como as operações acontecem e encontrar oportunidades de melhoria no desenvolvimento das atividades, acompanhamento do percurso das mercadorias, identificação das atividades físicas e os registros de informação dos setores.

2.1. GESTÃO DE PROCESSOS

A gestão de processos tem como objetivo melhorar a organização e fazer análise de atividades que são utilizadas dentro de uma empresa, visando compreender como as atividades são executadas para poder identificar falhas que possam prejudicar os resultados. Dentro do mercado varejista, essa gestão pode ser aplicada em várias atividades, como na parte de compras,

recebimento, armazenamento, reposição e as vendas de mercadorias, gerando uma melhoria nas operações dessas atividades.

Uma das notações utilizadas no mapeamento da gestão de processos, é a notação BPMN (Business Process Model and Notation), que permite fazer essa visualização das atividades e ajuda a identificar possíveis problemas durante a sua execução. Segundo Jahnke de Oliveiras, Hoffman e Pereira (2023) eles estudaram o mapeamento de processos em um centro de distribuição varejista e demonstraram como essa notação permite representar visualmente o fluxo das atividades, fazendo com que essa representação facilite a compreensão das etapas que foram realizadas e ajudem na formalização dos procedimentos operacionais, assim identificando falhas e analisando atividades que precisam ser aprimoradas.

Na gestão de estoque, a organização dos processos é de extrema importância para acompanhar a movimentação das mercadorias, melhorando o controle dos produtos disponíveis e evitando o acúmulo de mercadorias paradas, pois quando uma empresa realiza compras sem verificar a procura dos clientes e o histórico de vendas, pode acabar adquirindo quantidades maiores do que necessita. Segundo Holanda, Santos e Santos (2022), ao realizarem o estudo sobre a gestão e a organização do estoque em duas empresas do varejo, eles identificaram na prática a importância do controle de mercadorias e a organização do estoque. Para entender detalhadamente os processos que as empresas praticam em sua organização e para identificar as falhas que precisam ser aprimoradas.

Além disso, Aguiar e Alcalá (2024) aplicaram o Business Intelligence na gestão de estoque de uma empresa de varejo de pequeno porte, relacionando o uso das informações à tomada de decisão. Diante disso, o acompanhamento do histórico de vendas e a movimentação dos produtos pode ajudar na identificação das mercadorias com pouca saída, gerando informações importantes para o planejamento de compras e reposições.

A baixa rotatividade de determinados produtos podem representar alguns pontos que merecem atenção, pois algumas mercadorias podem continuar armazenadas por períodos prolongados. Li, Seva e Chiu (2023) apresentam um modelo de classificação e priorização voltado à prevenção de estoques sem movimentação no varejo. Logo, o tema contribui sobre a importância

de identificar produtos que têm pouco histórico de saída e avaliar quais são as mercadorias que necessitam de maior atenção no gerenciamento de estoque.

2.2. GESTÃO DE ESTOQUE

A gestão de estoque compreende que o conjunto de atividades e decisões voltadas ao controle de materiais e produtos mantidos por uma organização, tem o objetivo de disponibilizar e suprir adequadamente as necessidades da operação.

Segundo Holanda, Santos e Santos (2022), a administração de estoque é uma das atividades organizacionais que são destacadas que colaboram para o fluxo financeiro das empresas varejistas. Esse equilíbrio de estoque é essencial, pois, tanto o excesso de produtos, quanto a escassez das mercadorias, levam a prejuízos para a organização. Os estoques elevados provocam aumento dos custos de armazenagem, ocupação desnecessária de espaço no estoque e imobilização do capital, enquanto estoques insuficientes geram a rupturas e resultam na indisponibilidade de produtos e na perda de oportunidades de vendas.

Song *et al.* (2023) relacionaram que a falta de produtos, é uma das causas relacionadas à perda de vendas. De acordo com os autores, eles empregaram instrumentos como previsão de demanda, ponto de pedido, estoque de segurança e classificação ABC. Esses instrumentos indicam que as decisões de reposição podem ser apoiadas por informações geradas da própria movimentação dos produtos.

Outro aspecto fundamental corresponde ao equilíbrio do estoque, isto é, a relação entre a quantidade registrada e a quantidade existente. DeHoratius *et al.* (2022) citam que os erros operacionais nos registros, ocasionam os principais fatores associados às rupturas no varejo. Erros de lançamento, movimentações não registradas, falhas de conferência ou outras ocorrências operacionais podem levar o sistema a indicar inconstâncias no estoque.

Portanto, a gestão de estoque exige um acompanhamento das demandas contínuas das entradas, saídas e mecanismos de verificação capazes de fornecer informações confiáveis para a tomada de decisão. Assim, a análise passa a ser mais completa e não apenas das quantidades disponíveis, podendo ser aprofundada com indicadores de giro de estoque, cobertura, ruptura, acuracidade, tempo de reposição e participação dos produtos nas vendas.

2.3. INFLUÊNCIA DA GESTÃO DE ESTOQUE NAS OPERAÇÕES VAREJISTAS

Nas organizações, atualmente, sabe-se que a ausência de um setor de estoque ágil e eficiente pode trazer prejuízos financeiros e também prejuízos na sua posição no mercado econômico. De acordo com Oliveira e Toledo (2023) as empresas de atacado e varejo devem dar uma maior e mais delicada atenção ao gerir seu estoque, pois uma má gestão acarreta dificuldades diretamente nas vendas, operações das lojas e insatisfação em clientes.

Segundo Fuglini, Budeiz e Santos Filho (2024) a gestão de estoque se refere ao conjunto de processos e práticas voltadas a controlar e planejar a quantidade de materiais, insumos e produtos que uma empresa mantém em seus depósitos ou armazéns. O objetivo principal é manter a disponibilidade de insumos e produtos, para que a empresa se mantenha funcionando, e que também não haja falta mas também não haja excesso e gere capital imobilizado. A capacidade de manter estoques otimizados melhora a liquidez financeira da empresa e reduz custos logísticos.

A gestão de estoques é uma área de suma importância para que se tenha um bom êxito financeiro e principalmente operacional. Ela influencia diferentes dimensões do funcionamento de uma organização varejista. A primeira é a disponibilidade dos produtos. Quando o estoque disponível não supre a demanda, podem ocorrer rupturas, impedindo que determinadas necessidades dos consumidores sejam atendidas. A disponibilidade de produtos no momento certo influencia diretamente a percepção dos consumidores em relação à marca. A finalidade da gestão de estoques é ampliar a oferta de mercadorias e serviços, assegurando que os insumos indispensáveis estejam acessíveis no volume, no lugar e no momento adequado.

É importante ressaltar que as diversas categorias de estoque, como itens finalizados, insumos e produtos em fabricação, não podem ser analisadas de maneira isolada. O gerenciamento eficiente de estoques contribui para a redução de perdas e desperdícios, o que impacta positivamente a margem de lucro das empresas, e a redução de estoques obsoletos e o uso de técnicas como o cross-docking permitem um fluxo mais dinâmico. O modo como gerir cada uma das modalidades de estoque influencia entre si, e essa relação precisa ser levada em conta.

Por fim, Lima e Santos (2025) destacam que a gestão de estoque influência na operação das lojas e também aspectos comerciais, financeiros e impacta na imagem da empresa para os seus investidores e clientes. Estoques que possuem uma má gestão podem resultar em custos e despesas

desnecessários, perdas por vencimento e até atrasos na operação logística. Práticas sustentáveis e desafios na cadeia de suprimentos também precisam ser considerados na gestão contemporânea. Portanto, o investimento em melhorias e em processos bem definidos é essencial para o progresso das empresas na competitividade do mercado atual.

Sabendo o que a gestão de estoque pode influenciar nas lojas e fábricas, entende-se que o comércio varejista compreende que atividades relacionadas às ofertas de produtos e serviços ao consumidor final, pode utilizar operações que se ampliam desde a aquisição das mercadorias até seus canais de distribuição. E a venda representa o trabalho dos bastidores com: pesquisa de mercado, planejamento, marketing, organização, conferência e controle das movimentações. Esse conjunto de atividades influenciam a disponibilidade dos produtos e a capacidade de armazenamento e organização em atender todas as necessidades do mercado.

A variedade de produtos exige cuidado e atenção ao comportamento da demanda, pois produtos pertencentes ao mesmo setor podem apresentar diferentes níveis de procura, com isso necessitamos aplicar critérios de checagem constante, que consideram quantidades vendidas, estoque disponível, frequência de movimentação de produtos. Holanda, Santos e Santos (2022) evidenciam a importância da administração dos estoques para as atividades varejistas e para a estabilidade dos recursos financeiros.

No setor de brinquedos, essa relação torna-se essencial devido à variedade de produtos e as diferentes formas de comercialização. Brinquedos educativos, carrinhos, bonecas, jogos de tabuleiro e kits de montagem, podem apresentar uma variedade de demandas diferentes, exigindo um acompanhamento específico de quantidade obtida e vendida. Quando os produtos apresentam baixa quantidade de vendas, a permanência duradoura de unidades no estoque pode acarretar em um acúmulo de mercadoria e uma revisão das decisões de aquisição e reposição.

A verificação de rotatividade de produtos pode ser uma das alternativas para entender essa diferença. Analisar a rotatividade dos produtos torna-se uma alternativa para entender essa diferença. O acompanhamento da quantidade vendida em determinados períodos, associados a verificação do estoque restante, indica as mercadorias que têm maior ou menor movimentação.
Li, Seva e Chiu (2023) destacam a importância da identificação e os possíveis produtos inativos, de modo que favoreça a aplicação de medidas antes que os produtos comecem a se acumular.

A verificação do histórico de produtos também ajuda a entender o comportamento desses produtos ao longo do tempo, tendo produtos que são mais procurados em determinadas épocas, permitindo ter esse entendimento e se preparando para isso.

Nesse contexto, os sistemas de gestão empresarial executam uma função essencial no registro e organização de informações do estoque. Aguiar e Alcalá (2024), em uma pesquisa realizada em uma empresa varejista utilizaram um sistema Enterprise Resource Planning (ERP), que acompanhava a movimentação de mercadorias. Com essas informações pode-se ter uma análise melhor do comportamento de qualquer produto que esteja registrado e tendo decisões gerenciais mais encorpadas, pois tem o auxílio dos dados para conseguir tomar uma decisão mais concreta.

3. METODOLOGIA

O levantamento dos dados foi realizado em uma empreendimento de grande porte no ramo varejista, localizado em Manaus, Amazonas, na qual a atividade engloba a venda de diversas mercadorias de diferentes setores, dentre eles, utensílios domésticos, itens de decoração, papelaria, armarinho e brinquedos. A organização possui cerca de 48 anos de atividade no mercado varejista da capital, conta com mais de 600 funcionários e apresenta de 5 unidades de venda físicas, além de um Centro de Distribuição (CD), que fica responsável pelas atividades que dizem respeito à armazenagem e à movimentação dos produtos.

A pesquisa centralizou-se no setor de produtos de brinquedos em que foi levado em consideração o fluxo de vendas e a estadia dessas mercadorias com baixa rotação de estoque. Para o estudo, considerou-se utilizar uma abordagem quali-quantitativa, acordando dados obtidos por meio de entrevistas presenciais com o diretor da empresa e o gestor de estoque, verificação direta do espaço de armazenagem, análise dos registros de movimentação das mercadorias, que foram disponibilizados em formato de planilha pelo gestor.

Primeiramente, foi realizado um levantamento bibliográfico sobre os conceitos de gestão de estoque, rotatividade de produtos, mapeamento de processos e sistemas integrados de gestão.

Após a primeira etapa, foi feita uma visita presencial às instalações do Centro de Distribuição (Figura 1), no qual foram analisadas os pontos que estão relacionados à disposição física das

mercadorias em estoque e constatadas as etapas fundamentais do fluxo operacional, analisando pedidos, pré-cadastro, importação de documentos fiscais em formato XML, entrada, separação, recebimento, abastecimento e venda.

Como ferramenta secundária de coleta de informações, foi feita entrevista com o gestor de estoque, baseada em cinco questões pré definidas, levando em consideração os critérios de compras de produtos, estratégias de marketing, ao supervisão de mercadorias com baixa rotatividade, à responsabilidade pela baixa dos estoques e às operacionalidades do sistema de acompanhamento que é utilizado pela empresa.

Com base nos dados disponibilizados pelo gestor, a programação das compras de mercadorias leva em consideração o registro de saída de mercadorias similares, os prognósticos que são disponibilizados pelo sistema, que são suplementados por recursos de inteligência artificial. A organização usa o sistema Enterprise Resource Planning (ERP) CISSPoder para documentar e entender as movimentações de produtos.

Os dados foram fornecidos pelo gestor do centro de distribuição, foram utilizados para realizar uma análise quantitativa, dos registros referentes aos anos de 2024, 2025 e 2026. A pesquisa apresentou dez tipos de brinquedos. Sendo, cinco desses produtos foram categorizados como baixa rotação e cinco como de alta saída. Os registros abordaram os dados sobre quantidades iniciais adquiridas, unidades vendidas e estoques restantes.

Os dados foram organizados em tabelas e gráficos, permitindo fazer a comparação do desempenho de vendas das mercadorias nos períodos analisados. Também foram calculados percentuais para analisar a proporção de unidades vendidas em relação às quantidades inicialmente adquiridas, além da comparação dos estoques restantes, possibilitando analisar as diferenças no comportamento das comercializações entre os grupos.

Os números foram então comparados ao que apareceu nas entrevistas e na visita ao CD, para entender como compra, conferência e venda se articulam na prática. Esse confronto entre o registro do estoque e o relato dos gestores indicou onde a empresa pode avançar: no controle da rotatividade, nos indicadores de desempenho e na troca de informações entre os setores.

A análise se limitou aos dez tipos de mercadorias e aos períodos disponibilizados nos relatórios, não abrangendo o estoque total da empresa.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Ao analisar os dados que foram coletados na visita técnica e complementando com as informações que foram obtidas através da entrevista com o gestor responsável, foi possível entender como a empresa do ramo do varejo realiza a gestão do seu estoque, principalmente no setor de brinquedos. Sobre o processo de aquisição, notou-se que a quantidade de mercadorias compradas se baseia nas vendas de produtos similares, as previsões de demandas são disponibilizadas pelo sistema de gestão, e sendo atualizadas com recursos de inteligência artificial. Embora esses critérios complementem o planejamento de compras, insistir em manter a recompra em grupos de brinquedos que não saem com facilidade, indica a necessidade de continuar analisando a ligação entre quantidades adquiridas e a demanda de fato observada.

Quanto às estratégias comerciais, foi identificado que a empresa possui uma equipe interna de marketing, responsável pelas escolhas de ofertas mensais. Porém, esse setor atua somente a partir de informações que recebem da área comercial, eles não possuem autonomia para realizar levantamentos independentes sobre os brinquedos de pouca saída. Essa situação evidencia que há uma limitação na conexão de informações entre setores, sendo que a identificação de mercadorias com pouca saída, depende da comunicação das decisões realizadas pelas equipes responsáveis.

Na análise do estoque, notou-se que a equipe do centro de distribuição (CD) realiza análises mensais de produtos estocados, incluindo os produtos que já estão nas unidades de venda. Quando é notado que certas mercadorias têm baixa movimentação, as informações são encaminhadas ao setor comercial, responsável junto com o setor de inspeção do salão e de layout pela decisão de medidas que são usadas na redução de estoque. Portanto é observado a existência de métodos de monitoramentos e responsabilidades estabelecidas, apesar da periodicidade das verificações possa apresentar uma melhora na identificação antecipada dos produtos que possuem baixa rotatividade.

O sistema Enterprise Resource Planning (ERP) auxilia a organização, apesar de não disponibilizar informações sobre o controle das movimentações e o planejamento das compras, e não possuir alertas automáticos para sinalizar produtos que permanecem longos períodos sem

rotatividade. Assim o reconhecimento dessas mercadorias depende da verificação recorrente realizada pelos colaboradores e da comunicação entre as equipes envolvidas. Essa falta de automatização demonstra uma oportunidade de melhoria relacionada à utilização de indicadores gerenciais e mecanismos de acompanhamento capazes de facilitar a identificação de mercadorias que tenham uma baixa rotatividade.

Essa falta de automatização torna-se relevante quando temos os registros quantitativos disponibilizados pela empresa, referentes aos anos de 2024, 2025 e 2026. Entre os cinco grupos de brinquedos classificados como de baixa rotatividade, verificou-se uma redução contínua no volume comercializado, passando de 102 unidades em 2024 para 61 em 2025 e 37 em 2026.

Os resultados indicam que o problema central não é a falta de mecanismos de controle, mas o aproveitamento limitado das informações já existentes. Melhorar esse uso permitiria prevenir a baixa rotatividade, orientar decisões comerciais, acompanhar melhor a demanda, definir critérios para identificar produtos parados, aproximar os setores e adotar estratégias preventivas contra o acúmulo de mercadorias

A identificação dessas questões justifica a análise dos processos de movimentação de mercadorias e a hipótese de indicadores de desempenho que tenham como função observar e acompanhar a rotatividade de mercadorias. A aplicação desse instrumento de controle vai ser essencial para ter um melhor planejamento de aquisições de mercadoria, priorizando produtos que necessitam de mais atenção e melhorando as práticas de gestão no estoque.

4.1. MAPEAMENTO DO PROCESSO DE MOVIMENTAÇÃO DE MERCADORIAS

O mapeamento do processo de rotatividade de produtos foi feito com base nos dados fornecidos pelo gestor e na análise dos procedimentos operacionais estabelecidos pela organização. O reconhecimento dessas operações permitiu entender o caminho das mercadorias desde a solicitação de aquisição até sua disponibilização para venda, ajudando no entendimento das etapas correspondentes ao controle de estoque.

Conforme observado, o processo operacional da organização é composto pelas etapas de pedido, pré-cadastro, importação de documentos fiscais em formato XML, entrada das mercadorias, separação, recebimento, abastecimento e venda. Essas etapas são interdependentes,

pois as informações registradas em uma delas servem de base para as seguintes, o que permite acompanhar a movimentação das mercadorias e manter os saldos de estoque atualizados

A etapa inicial é a realização dos pedidos de compra. Para definir o que comprar e em que quantidade, a empresa se baseia no histórico de vendas de produtos parecidos, nas previsões do sistema de gestão (que hoje também conta com apoio de inteligência artificial) e no que é combinado com os fornecedores durante as negociações. Com o pedido fechado, vem o pré-cadastro e a importação das informações fiscais, passos necessários para que as mercadorias possam ser registradas no sistema.

Depois disso, vêm as atividades de entrada, separação e recebimento dos produtos, e em seguida o abastecimento das unidades de venda. A comercialização fecha esse percurso e ainda gera informações que ajudam a avaliar a demanda e a planejar as próximas compras. Para dar suporte a tudo isso, a empresa utiliza o ERP (Enterprise Resource Planning) CISSPoder, que registra e acompanha as movimentações de estoque. No entanto, o sistema não tem alertas automáticos para identificar produtos que ficam muito tempo sem sair, o que submete os colaboradores a fazer esse acompanhamento manualmente, de tempos em tempos.

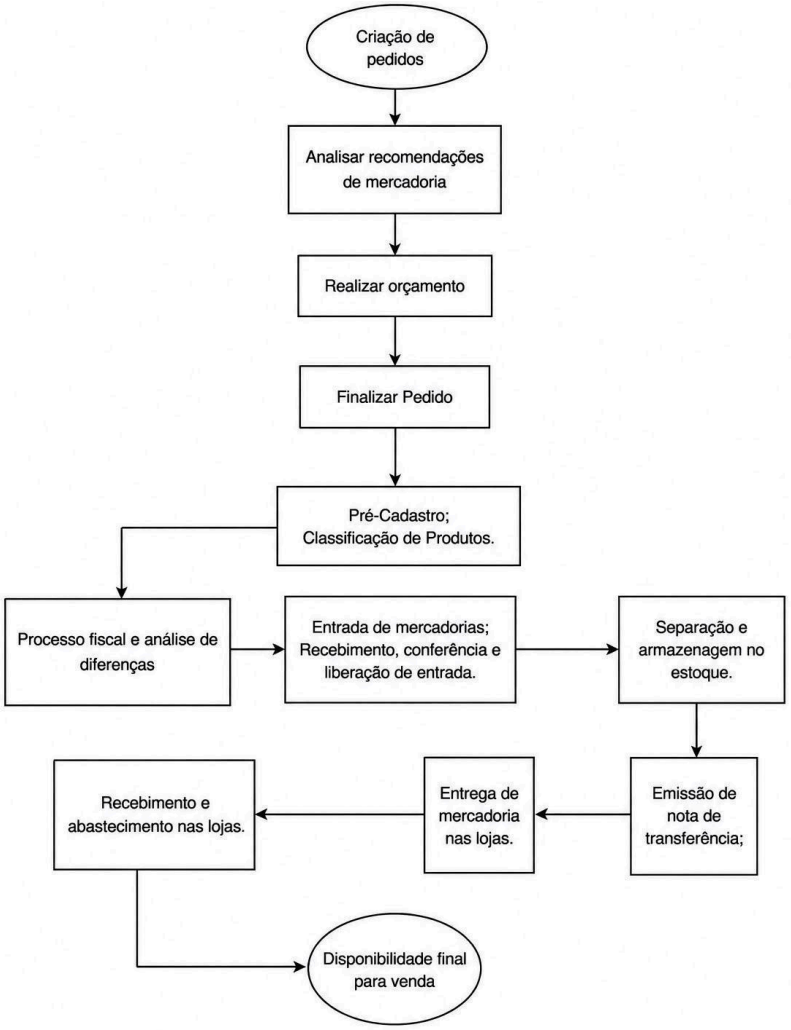
Nesse contexto, verificou-se que a equipe do Centro de Distribuição (CD) analisa todo mês as mercadorias armazenadas no próprio CD e nas lojas. Quando encontra produtos que vendem pouco, repassa a informação ao setor comercial, que define com as equipes de inspeção do salão e de layout o que fazer para reduzir esses estoques. O fluxograma (figura 1) mostra esse processo em sequência e deixa claro como a compra, a movimentação e a venda estão ligadas.

A análise do fluxograma demonstra que a organização tem procedimentos bem definidos para controlar as movimentações. Por outro lado, os produtos com baixa rotatividade só são identificados em verificações periódicas, sem nenhum mecanismo automático que sinalize o problema.

Com isso, o mapeamento mostra que a empresa gera bastante informação ao longo do processo, mas aproveita pouco dela. O caso mais claro são os produtos que vendem pouco: hoje eles só aparecem quando alguém faz a verificação mensal, e não há alerta do sistema. A comunicação entre os setores também pode melhorar. Com indicadores simples e um critério

definido para acompanhar esses itens, ficaria mais fácil decidir o que comprar, quando repor e como escoar o que está parado.

Figura 1– Fluxograma do processo de movimentação de mercadorias da empresa varejista



Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

4.2. ANÁLISE DA ROTATIVIDADE DOS PRODUTOS

A análise de rotatividade dos produtos baseou-se nos registros quantitativos fornecidos pela empresa, relativos aos anos de 2024, 2025 e 2026 (Tabela 1). Foram examinados dez grupos de brinquedos, sendo cinco de baixa movimentação e cinco de alta saída, o que possibilitou comparar

o desempenho comercial de cada conjunto e o tempo em que as mercadorias permanecem em estoque.

Entre os produtos classificados como de baixa rotatividade, destacaram-se Fandom Box, jogos de tabuleiro Estrela, kits de montar de madeira, bonecas Baby Alive e similares e bonecas LOL. Esses grupos tiveram vendas baixas em relação às quantidades disponíveis, e por isso mantiveram estoque remanescente ao longo dos períodos analisados

Em 2024, os cinco grupos de baixa movimentação apresentavam conjuntamente 650 unidades iniciais, das quais 102 foram comercializadas, permanecendo 548 unidades em estoque. Esse resultado equivale a cerca de 15,69% da quantidade inicial registrada, ou seja, a maior parte das mercadorias disponíveis não foi vendida naquele período.

No ano de 2025, considerando as 548 unidades remanescentes do período anterior, foram registradas 61 unidades vendidas, resultando em um estoque final de 487 unidades. O percentual de unidades vendidas foi de aproximadamente 7,60%, representando o menor resultado entre os períodos analisados. A proporção comercializada correspondeu a aproximadamente 11,13% da quantidade inicial daquele período, demonstrando uma redução no desempenho de vendas em relação ao ano anterior.

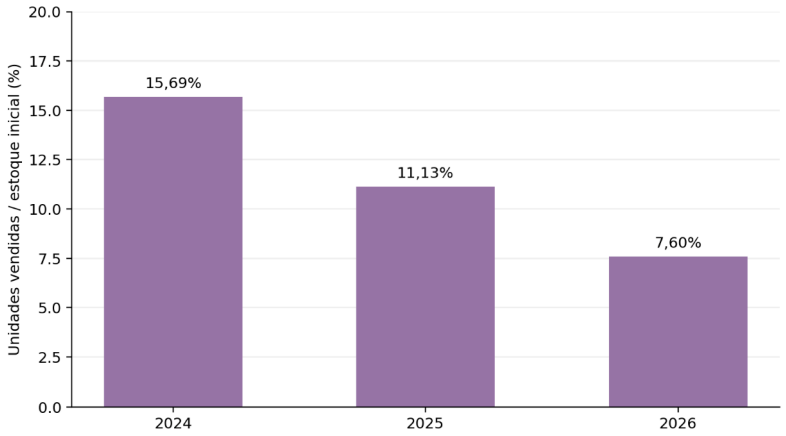
Em 2026, os registros indicaram a continuidade dessa tendência. Das 487 unidades inicialmente disponíveis, apenas 37 foram comercializadas, permanecendo 450 unidades em estoque. O percentual de unidades vendidas foi de aproximadamente 7,60% representando o menor resultado entre os períodos analisados (figura 2).

Tabela 1 – Tabela de rotatividade de produtos de 2024 á 2026.

Ano	2024			2025			2026			
Nome do produto	Qtd. Inicial Comprada	Qtd. Vendida no Ano	Estoque restante	Qtd. Inicial Comprada	Qtd. Vendida no Ano	Estoque restante	Qtd. Inicial Comprada	Qtd. Vendida no Ano	Estoque restante	Categoria
Fandom box	120	12	108	106	8	100	100	4	96	Baixa
Jogos tabuleiro Estrela	200	35	165	165	20	145	145	15	130	Baixa
Kits de montar de madeira	80	12	68	68	5	63	63	3	60	Baixa
Boneca baby Alive (e similares)	150	28	122	122	18	104	104	10	94	Baixa
Boneca LOL	100	15	85	85	10	75	75	5	70	Baixa
Brinquedos educativos e para PCDs	15.000	14.650	350	16.200	15.800	400	17.000	16.550	450	Alta
Carrinhos de plástico (3 modelos)	18.000	17.580	420	19.500	19.100	400	21.000	20.480	520	Alta
Bola de futebol (borracha)	10.800	10.590	210	11.500	11.250	250	12.000	11.780	220	Alta
Blocos de montar (plastic) kit pequeno	30.000	29.200	800	31.500	30.600	900	33.000	32.100	900	Alta
Boneca plástica pequena com kit de acessórios	24.000	23.350	650	26.000	25.400	600	28.000	27.250	750	Alta

Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

Figura 2: Percentual de unidades vendidas sobre a quantidade inicial (2024–2026)

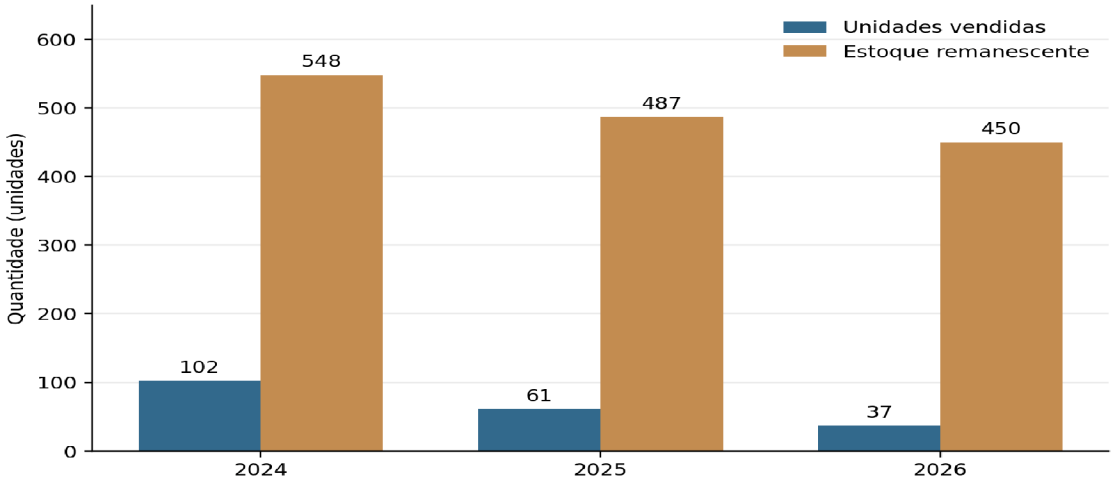


Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

A comparação entre os três períodos, nota-se que as vendas caíram de forma contínua: foram 102 unidades em 2024, 61 em 2025 e 37 em 2026. Entre o primeiro e o último registro, a queda foi de aproximadamente 63,73% no volume vendido pelos grupos analisados.

O estoque, portanto, diminuiu aos poucos no mesmo ritmo em que as vendas caíram (figura 3). Isso merece atenção, pois a permanência prolongada dos produtos pode ocupar espaço de armazenamento, imobilizar recursos financeiros e exigir estratégias comerciais específicas.

Figura 3 - Unidades vendidas e estoque remanescente por ano (2024–2026)



Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados fornecidos pela empresa (2026).

Em contrapartida, os cinco grupos classificados como de alta movimentação, compostos por brinquedos educativos e para pessoas com deficiência, carrinhos de plástico, bolas de futebol de borracha, blocos de montar de plástico e bonecas plásticas pequenas com acessórios, apresentaram desempenho comercial significativamente superior. Conforme os registros analisados, esses produtos mantiveram proporções de comercialização próximas de 97,5% das quantidades iniciais informadas nos respectivos períodos.

A diferença observada entre os dois grupos demonstra que o comportamento da demanda não ocorre de maneira uniforme entre os produtos do setor de brinquedos. Alguns itens têm saída rápida, enquanto outros ficam muito tempo parados no estoque, e cada caso pede um tipo de acompanhamento e de planejamento.

Para entender esses resultados, é necessário olhar também para o modo como a empresa decide suas compras. As aquisições partem do histórico de vendas, das previsões do sistema e das

negociações com fornecedores. Mesmo assim, os dados mostram que esses critérios não evitam diferenças entre a demanda prevista e o que de fato foi vendido.

Por isso, o histórico de vendas deve orientar as próximas compras e também servir para acompanhar, ao longo do tempo, como cada produto se comporta. Quando se percebem as diferenças de movimentação, fica mais fácil ajustar as quantidades compradas, priorizar o que tem mais procura e buscar alternativas para os grupos que vendem pouco.

4.3. PROPOSIÇÃO DE INDICADORES DE DESEMPENHO PARA O CONTROLE DE ESTOQUE

A empresa utiliza-se do sistema ERP para ter controle das mercadorias e realizar verificações mensais por meio da equipe do Centro de Distribuição, a falta de alertas automáticos específicos para produtos sem rotatividade significa uma oportunidade de evolução e melhoria de mecanismos de acompanhamento. Uma opção para a evolução seria a utilização de indicadores capazes de acompanhar as vendas, a permanência dos produtos.

O primeiro indicador proposto corresponde à movimentação de estoque, utilizado para verificar em qual frequência o estoque é renovado naquele período. Sua utilização permite identificar produtos com maior ou menor movimentação, fornecendo informações para os planejamentos futuros.

O segundo indicador seria o percentual de venda, que representa a proporção de unidades que foram vendidas e com a quantidade inicial e disponível que se tem no estoque. Utilizamos essa análise de dados no estudo, permitindo observar a redução contínua dos produtos caindo de 15,69% em 2024 para 7,60% em 2026.

Sugere-se também o acompanhamento do tempo sem movimentação, feito pelo intervalo entre a data da última saída registrada e a data da análise. Com o auxílio dos indicadores as mercadorias sem rotatividade serão identificadas com mais facilidade, conseguindo classificar esses produtos que necessitam de soluções para saída. Para inserir isso dentro da empresa, recomenda-se prazos de referência em conjunto com as características de cada mercadoria e seu histórico de procura.

Além de todos esses instrumentos, é sugerido a utilização do indicador de cobertura de estoque, que relaciona a quantidade de produtos disponíveis no momento com a média de consumo naquele período. Essa aplicação permite que se tenha uma estimativa de quanto tempo o estoque já existente poderá satisfazer a demanda, levando em consideração a manutenção com o rito de vendas. Esse método ajuda a indicar situações de excesso de mercadorias ou possíveis faltas de mercadorias.

Por fim, recomenda-se a adoção do percentual de redução do estoque de baixa movimentação, destinado a acompanhar a evolução das quantidades remanescentes após a implementação de ações comerciais. Esse indicador pode ser utilizado para avaliar os resultados de campanhas promocionais, revisões de preços e outras medidas destinadas à diminuição dos estoques acumulados. Sugere-se também usar um indicador que mostre em porcentagem a quantidade que o estoque parado diminuiu. Esse controle serviria para ver se as ações das lojas, como mudança de preço e promoções realmente estão ajudando a diminuir o tamanho do estoque que está paralisado.

Esses indicadores poderiam auxiliar no controle do estoque, tentando prevenir problemas antes que acontecessem. Eles ajudariam a descobrir qual produto está com dificuldade de saída nas lojas, alertar o que está parado há muito tempo no estoque e auxiliar na decisão de compras, no abastecimento das lojas e nas promoções.

4.4. PROPOSTAS DE MELHORIA NA GESTÃO DE ESTOQUE

Por meio dos resultados obtidos, através das análise documental e entrevista com o gestor, foram identificadas propostas de melhorias, relacionadas ao acompanhamento dos produtos de baixa rotatividade, planejamento das compras e a comunicação entre os setores envolvidos na gestão de estoque. As propostas buscam complementar os procedimentos operacionais e recursos tecnológicos que já são implementados na organização.

O monitoramento das mercadorias com baixa movimentação, consiste em ser a primeira proposta a ser aprimorada. Atualmente, as mercadorias que ficam no centro de distribuição e estoque das lojas, são verificadas de forma mensal. Dessa forma, o setor comercial consegue receber as informações relevantes. Embora esse procedimento contribua para o controle de

mercadorias, é recomendado o uso de relatórios periódicos que permitam identificar produtos com baixa rotatividade ou permanência prolongada em estoque.

Para essa finalidade , sugere - se estabelecer critérios de classificação dos produtos conforme o tempo sem movimentação e o percentual de comercialização. O objetivo desse parâmetro é conseguir identificar as situações que precisam de intervenção, dessa forma, as equipes responsáveis conseguem adotar medidas antes que ocorra um maior acúmulo de mercadorias.

Outra proposta refere-se ao aprimoramento da integração entre o Centro de Distribuição, o setor comercial e a equipe interna de marketing. A organização possui uma equipe responsável pela elaboração de encartes promocionais mensais, cujas atividades são orientadas pelas informações encaminhadas pelo setor comercial. Com base nisso, é recomendado realizar a criação de relatórios que possam ser compartilhados e que apresentem os produtos com menor movimentação, quantidades disponíveis e o período da permanência daquele produto em estoque.

A disponibilização dessas informações irá contribuir para que o setor comercial consiga identificar quais são as mercadorias que precisam de prioridades e encaminhar essas demandas mais específicas para a equipe de marketing. A partir dessa análise, as campanhas promocionais poderão considerar não apenas as estratégias comerciais previamente definidas, mas também os resultados observados no acompanhamento dos estoques.

Quando o setor responsável planejar as aquisições, é recomendado que utilizem conjuntos do histórico de vendas, das previsões de demanda e dos indicadores de desempenho propostos. Embora a empresa já utilize essas informações para definir as quantidades compradas, os resultados demonstraram a permanência de determinados grupos de brinquedos com baixa comercialização ao longo dos períodos analisados. Assim, sugere-se que os produtos com histórico de baixa saída sejam submetidos a avaliações específicas antes da realização de novas aquisições.

Essa avaliação poderá considerar o estoque disponível, a demanda observada, a sazonalidade dos produtos e as condições comerciais oferecidas pelos fornecedores. O objetivo consiste em reduzir a possibilidade de aquisição de quantidades superiores à capacidade de

comercialização, sem comprometer a disponibilidade das mercadorias que apresentam maior procura.

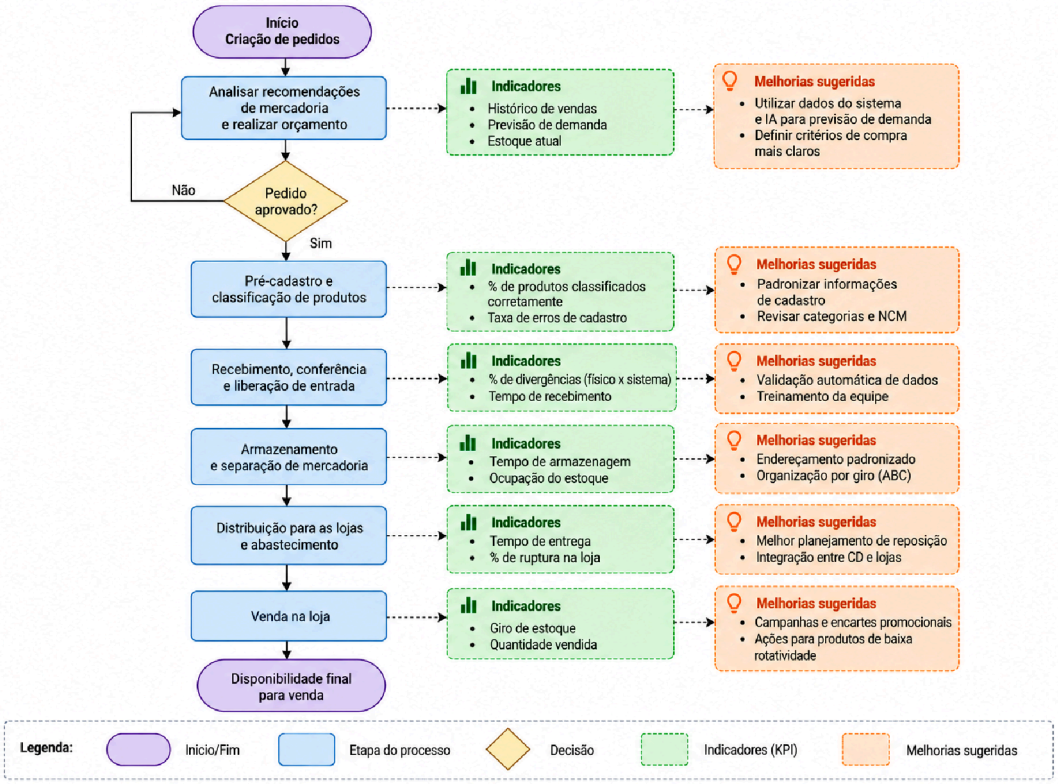
As estratégias comerciais propõem a adoção de estratégias direcionadas aos produtos com baixa movimentação. Entre as alternativas estão campanhas promocionais específicas, revisão das condições de exposição nas lojas, avaliação de descontos e ações de divulgação voltadas às categorias que apresentam maior quantidade de unidades remanescentes. Essas medidas deverão ser analisadas pelo setor comercial, em conjunto com as equipes de marketing, inspeção do salão e layout, considerando a viabilidade econômica de cada ação.

A comunicação é recomendada para as etapas de acompanhamento, identificação e análise dos produtos com baixa rotatividade. É sugerido incluir etapas de avaliação gerencial após a organização dos dados de vendas. Pois, dessa forma conseguimos identificar quais produtos apresentam resultados abaixo do esperado e assim, conseguimos tomar a medida de encaminhá-los para uma análise comercial, buscando verificar quais medidas podem ser implementadas para melhorar as vendas e evitar o acúmulo de mercadorias paradas no estoque.

O fluxo de informações é um meio aprimorado pelos dados do sistema ERP, o sistema consegue atualizar os indicadores de desempenho e identificar os produtos críticos. Com a identificação desses dados, a informação é encaminhada ao setor comercial, que é responsável por avaliar os problemas e propor as medidas para melhorar os resultados obtidos. Posteriormente, o acompanhamento é necessário para verificar se as ações implementadas foram eficazes. Dessa maneira, a loja poderá manter um controle mais contínuo sobre a movimentação das mercadorias e utilizar os dados de vendas como apoio para suas decisões.

Baseado nos desenvolvimentos propostos, foi criado um novo fluxograma do processo de rotatividade de produtos, apresentado na Figura 4 a seguir. A ilustração conserva as etapas primordiais do fluxo de operação que já é utilizado pela organização, inserindo indicadores de desempenho para que se faça a monitoria, e informe os produtos com baixa movimentação. O objetivo principal é mostrar como esses dados podem ajudar para o planejamento de aquisição de produtos, o acompanhamento do estoque e a definição de ações reparadoras pelos setores que são responsáveis.

Figura 4 – Fluxograma proposto com indicadores e melhorias na gestão de estoque



Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

Com base na Figura 4 apresentada, o novo fluxo proposto integra o uso de indicadores de performance ao decorrer das etapas de rotatividade de produtos, essa análise permite acompanhar de forma mais precisa o giro de estoque, percentual de vendas e o tempo de estoque parado para essas mercadorias. Com esses dados, os produtos indicados com baixa movimentação serão encaminhados para análise do setor de vendas, que poderá em conjunto com as equipes também responsáveis, determinar as melhores para que ocorra a venda dessas mercadorias. Posteriormente, com as implementações necessárias já aplicadas, se faz necessário analisar os dados coletados para investigar sua efetividade e reconhecer ajustes necessários. Portanto, o fluxograma caracteriza uma sugestão de incorporação entre o controle de operações e o processo decisório.

Para avaliar a eficácia das melhorias sugeridas, o acompanhamento da evolução dos indicadores, comparando as quantidades vendidas e os estoques antes e depois de cada decisão,

permite identificar se as estratégias aplicadas estão trazendo benefícios para a loja e se será necessário modificar algumas ações para melhorar o controle das mercadorias.

Portanto, as medidas apresentadas buscam aproveitar as informações que já são implementadas pela loja, utilizando seus dados de vendas, organizando o estoque de forma adequada, adicionando mais comunicação entre os setores, dessa forma, facilitando a troca de dados e auxiliando na identificação de possíveis problemas. Nesse sentido, as medidas aplicadas devem reduzir o acúmulo de produtos que permaneceram por longos anos no estoque, melhorando o planejamento das compras e tornar os processos da gestão de estoque do setor de brinquedos mais eficientes.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho, o objetivo foi analisar o estoque do setor de brinquedos de uma loja de varejo de Manaus (AM) e entender quais produtos vendem pouco e por que ficam tanto tempo parados.

Constatou-se que os produtos não se comportavam todos do mesmo jeito. Alguns grupos de brinquedos venderam bastante. Outros quase não saíram e permaneceram com unidades sobrando nos últimos três anos. Os que menos giraram foram a Fandom Box, os jogos de tabuleiro Estrela, os kits de montar de madeira, as bonecas Baby Alive e similares e as bonecas LOL.

Somando esses cinco grupos, o estoque era de 548 unidades no fim de 2024, caiu para 487 em 2025 e chegou a 450 no registro de 2026. À primeira vista, parece melhorar. Só que o volume vendido também caiu no período, então o estoque encolheu sem que o escoamento tenha ficado mais fácil.

A entrevista e a visita mostraram como o estoque funciona na prática: a compra, o recebimento, o armazenamento, o abastecimento da loja e a venda. A empresa usa um sistema ERP para registrar as movimentações, ou seja, já tem em mãos informações que poderiam orientar o controle e a reposição.

Cruzar esses números com o que se viu na operação deixou claro que o histórico de vendas precisa pesar mais na hora de comprar. Produto que vende muito e produto que vende pouco não

podem ser acompanhados do mesmo jeito. Quando a reposição é mal calculada, a mercadoria fica parada e os recursos da empresa acabam mal aproveitados.

Há espaço para melhorar em três pontos: acompanhar mais de perto os itens de baixa rotatividade, rever os critérios de compra e reposição e pensar em ações comerciais para escoar o que sobrou. Cabe à empresa avaliar o que faz sentido dentro da sua realidade operacional, financeira e comercial.

O estudo tem limites. Ele observou apenas um conjunto de produtos. Também faltaram informações sobre custo de aquisição, gastos com armazenagem, margem de contribuição e critérios de decisão de compra. Sem isso, não foi possível medir quanto custa, em dinheiro, manter esses produtos em estoque.

No fim, analisar a movimentação das mercadorias junto com a rotina da operação ajuda a enxergar a baixa rotatividade e a gerir melhor o estoque. No caso estudado, o fato de alguns grupos de brinquedos continuarem em estoque nos três períodos mostra que vale acompanhar as vendas de forma contínua e usar os dados que já existem para decidir o que comprar, quando repor e como vender. Assim, a gestão fica mais eficiente e mais próxima da demanda real.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGUIAR, C. G.; ALCALÁ, S. G. S. Business Intelligence applied to inventory management: case of a small retail company. Revista de Gestão e Secretariado, [S. l.], v. 15, n. 2, p. e3457, 2024. DOI: 10.7769/gesec.v15i2.3457. Disponível em: https://ojs.revistagesec.org.br/secretariado/article/view/3457. Acesso em: 28 out. 2026.

BUENO, Renato Varella; MACULAN, Benildes Coura Moreira dos Santos; AGANETTE, Elisângela Cristina. Revisão sistemática: mapeamento de processos e BPM em organizações. Múltiplos Olhares em Ciência da Informação, Belo Horizonte, v. 13, 2023. DOI: https://doi.org/10.35699/2237-6658.2023.41124.

CHEHRAZI, Naveed. Inventory systems with record inaccuracy: transaction errors vs. unobservable loss. **Manufacturing & Service Operations Management**, v. 27, n. 4, p. 1183–1204, 2025. DOI: https://doi.org/10.1287/msom.2023.0274. Disponível em: https://pubsonline.informs.org/doi/abs/10.1287/msom.2023.0274. Acesso em: 28 out. 2026.

COSTA, Michele de Lima; GAMA, Sara Alves da; ALVES, Vinicius de Almeida; ROBERTO, José Carlos Alves; PINTO JUNIOR, José Roberto Lira. A influência da gestão de

estoque na performance estratégica do setor de logística empresarial. Cuadernos de Educación y Desarrollo, Portugal, v. 17, n. 4, p. 1-30, 2025. DOI: https://doi.org/10.55905/cuadv17n4-115 . Disponível em: https://agora.edu.es/servlet/articulo?codigo=10387611 . Acesso em: 28 out. 2026.

DEHORATIUS, N. et al. On the causes of positive inventory discrepancies in retail stores. **International Journal of Physical Distribution & Logistics Management**, v. 52, n. 5/6, p. 414–430, 2022. DOI: https://doi.org/10.1108/IJPDLM-07-2021-0291. Disponível em: https://www.emerald.com/ijpdlm/article/52/5-6/414/162042. Acesso em: 28 out. 2026.

FUGLINI, M. E. X.; BUDEIZ, G. B. de M.; SANTOS FILHO, V. H. dos. Implantação de técnicas de gestão de estoque para otimização de um almoxarifado de spare parts de uma indústria química localizada no município de Ortigueira – PR. **Brazilian Journal of Production Engineering**, v. 10, n. 2, p. 29-44, 2024. DOI: https://doi.org/10.47456/bjpe.v10i2.43727. Disponível em: https://periodicos.ufes.br/bjpe/pt_BR/article/view/43727. Acesso em: 4 nov. 2026.

HOLANDA, Briana Maria Souza; SANTOS, Rejane Heloise dos; SANTOS, William Alexandre dos. Gestão e organização do estoque em empresas de varejo: um estudo comparativo de duas empresas de Loanda, Paraná. **Desenvolve Revista de Gestão do Unilasalle**, v. 11, n. 3, 2022. DOI: https://doi.org/10.18316/desenv.v11i3.9115. Disponível em: https://revistas.unilasalle.edu.br/index.php/desenvolve/article/view/9115. Acesso em: 28 out. 2026.

LI, Richard; SEVA, Rosemary; CHIU, Anthony. A system-based classification and prioritization model to prevent dead stock occurrence in retail store systems. In: INTERNATIONAL CONFERENCE ON INDUSTRIAL ENGINEERING AND APPLICATIONS (ICIEA), 10., 2023, Phuket. **Industrial Engineering and Applications: Proceedings of the 10th International Conference on Industrial Engineering and Applications (ICIEA 2023)**. 2023. DOI: https://doi.org/10.3233/ATDE230034. Disponível em: https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.3233/ATDE230034. Acesso em: 28 out. 2026.

LIMA, I. dos S.; SANTOS, N. T. dos. Gestão de estoque em empresas de e-commerce: estratégias e tecnologias para minimizar custos e maximizar eficiência. **RECIMA21 – Revista Científica Multidisciplinar**, v. 6, n. 1, e616125, 2025. DOI: https://doi.org/10.47820/recima21.v6i1.6125. Disponível em: https://recima21.com.br/recima21/article/view/6125. Acesso em: 4 nov. 2026.

NAMAZIAN, Zahra; BETTS, John M.; STUCKEY, Peter J. Predict and optimize: a smart inventory management model for beauty retail. Optimization Letters, 2025. DOI: https://doi.org/10.1007/s11590-025-02226-0 . Disponível em: https://link.springer.com/article/10.1007/s11590-025-02226-0 . Acesso em: 28 out. 2026.

OLIVEIRA, N. C.; TOLEDO, B. de S. Gestão de estoque: estudo de caso em uma empresa do ramo de varejo de Governador Valadares/MG. **Revista Científica de Alto Impacto – Revista**

FT, ed. 123, jun. 2023. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.8077331. Disponível em: https://doi.org/10.5281/zenodo.8077331. Acesso em: 4 nov. 2026.

SANTOS, R. R. .; PACHECO, B. C. S. . CONTROLE DE ESTOQUE COMO AUXÍLIO NA TOMADA DECISÃO: UM ESTUDO DE CASO EM UM COMERCIO VAREJISTA NA ÁREA DE VESTUÁRIO INFANTIL. REVISTA FOCO, [S. l.], v. 15, n. 5, p. e515, 2022. DOI: 10.54751/revistafoco.v15n5-006. Disponível em: https://ojs.focopublicacoes.com.br/foco/article/view/515. Acesso em: 29 out. 2026.

SONG, Júlia Thiazu et al. Análise da gestão de estoque em uma empresa varejista com atuação no marketplace. Brazilian Journal of Production Engineering, São Mateus, ES, v. 9, n. 5, 2023. DOI: https://doi.org/10.47456/bjpe.v9i5.42602 . Disponível em: https://periodicos.ufes.br/bjpe/pt_BR/article/view/42602 . Acesso em: 28 out. 2026.