

FACULDADE DE TAPEJARA - FAT
Curso de Ciências Contábeis

LAURA SANTINI

**PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO ESTRATÉGICO PARA O SETOR DE
HORTIFRÚTI: ESTUDO DE CASO EM UM SUPERMERCADO**

Tapejara
2025

Sumário

RESUMO.....	3
ABSTRACT	3
1. INTRODUÇÃO	3
2. REFERENCIAL TEÓRICO	5
2.1 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	5
2.2 CONTABILIDADE GERENCIAL	6
2.3 REGIMES TRIBUTÁRIOS	6
2.3.1 Lucro Presumido	7
2.3.2 Lucro Real	8
2.4 VAREJO.....	9
3. MATERIAIS E MÉTODOS	10
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO	11
4.1 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	11
4.2 SETOR HORTIFRÚTI.....	16
4.3 IMPACTO TRIBUTÁRIO	19
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	21
REFERÊNCIAS	24

RESUMO

Este artigo tem como objetivo analisar os impactos do planejamento tributário e da contabilidade gerencial, na redução de custos tributários no setor de hortifrúti de um supermercado. A metodologia embasou-se no estudo de caso e pesquisa com abordagem qualitativa e quantitativa. Realizou-se o planejamento tributário e paralelamente, a análise do setor de hortifrúti, com o registro das compras com e sem documento fiscal e as perdas de produtos. Os resultados confirmam que o lucro real gera a menor carga tributária para a empresa e destaca a importância da conformidade fiscal na redução de tributos.

Palavras-chave: Planejamento Tributário; Contabilidade Gerencial, Supermercado, Hortifrúti.

ABSTRACT

This article analyzes the impacts of tax planning and management accounting on reducing tax costs in the produce sector of a supermarket. The methodology was based on a case study and research with a qualitative and quantitative approach. Tax planning was conducted, and a parallel analysis of the produce sector was performed, recording purchases with and without tax documents and period losses. The results confirm that real 0profit generates the lowest tax burden for the company and the importance of tax compliance in reducing taxes.

Keywords: Tax Planning; Management Accounting, Supermarket; Produce.

1. INTRODUÇÃO

O Brasil é caracterizado por ser um país com uma elevada carga tributária, o que causa grande impacto na competitividade e na lucratividade das empresas. Crepaldi (2023, p. 16) diz que “com a eficiência cada vez maior da fiscalização e o aumento da concorrência, o recolhimento de tributos não pode mais ser visto como mero cumprimento de obrigações”. O tema exige dedicação e tempo para analisar e tirar o melhor proveito, reduzindo a carga tributária dentro do que a legislação permite.

Por isso, é essencial conhecer o impacto dos tributos nas atividades de uma empresa e a forma que pode-se atuar para obter os melhores resultados, cumprindo a legislação e garantindo a competitividade da organização (SILVA; FARIA, 2017). Desta forma, o planejamento tributário aliado com a contabilidade gerencial, apesar de terem focos e métodos distintos, são duas áreas interconectadas da gestão que visam otimizar a situação financeira e fiscal gerando informações vitais para a gestão do negócio.

O planejamento tributário é um conjunto de estratégias que tem por finalidade analisar as formas de reduzir a carga tributária. Com o objetivo de garantir que a empresa recolha o mínimo de tributos possíveis dentro da legalidade, por meio da escolha de regime tributário

mais vantajoso e utilização de incentivos fiscais. Sendo caracterizado como a forma que a empresa administra sua contabilidade e presta contas ao fisco (CREPALDI, 2023).

Já a contabilidade gerencial é a gestão da informação contábil como instrumento da administração, utilizada internamente pela empresa para tomada de decisões, planejamento e controle (PADOVEZE, 2010). Dessa forma, os gestores conseguem avaliar o desempenho financeiro da empresa, identificar oportunidades de melhoria, definir metas e objetivos, além de monitorar a sua execução e resultados. Esses dados não são necessariamente divulgados ao fisco, a menos que sejam exigidos por obrigações fiscais.

Este artigo, baseou-se em um estudo de caso em uma empresa que atua no varejo supermercadista, sendo analisado, em específico, o setor de hortifrúti para identificar formas de redução tributária no setor, que conseqüentemente, refletem na empresa como um todo. O autor Kotler (2000, p. 500) menciona que “O varejo inclui todas as atividades relativas à venda de produtos ou serviços diretamente aos consumidores finais, para uso pessoal e não-comercial”. Sendo também, o setor varejista, o principal responsável por cobrar e repassar ao consumidor final os tributos impostos pelo governo.

A Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS) em parceria com a NielsenIQ reafirma que os supermercados são um pilar da economia brasileira. De acordo com os dados fornecidos por essas instituições, o setor supermercadista nacional alcançou um faturamento de R\$ 1,067 trilhão em 2024, representando 9,12% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional. Sendo também um dos maiores empregadores do país, com mais de 9 milhões de postos de trabalho diretos e indiretos. O número de lojas também apresentou crescimento, passando de 414.663 para 424.120 unidades, que atendem diariamente cerca de 30 milhões de consumidores (ABRAS, 2025).

Em relação ao setor de hortifrúti, esse representa um papel estratégico no desempenho dos supermercados, sendo reconhecido como uma das áreas mais relevantes para a geração de valor e fidelização dos consumidores. De acordo com a Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS, 2025), esse setor representa até 40% do faturamento das lojas. Isso ocorre pois o perfil do consumidor vem mudando e passou a priorizar alimentos frescos e “*in natura*” pelo aumento da busca por saúde e qualidade nos produtos que consome, o que fortalece o papel do hortifrúti nas lojas varejistas.

Entretanto, o setor de hortifrúti é um dos mais afetados por perdas de produtos devido à alta perecibilidade e também em perdas fiscais pela falta de controle rigoroso e à informalidade nas compras. Isso porque muitos produtos são adquiridos de pequenos fornecedores sem

emissão de documento fiscal, dificultando o registro correto no estoque e gerando prejuízos fiscais. Por isso, esse setor não deve ser visto apenas como mais um segmento na loja, mas sim como um setor estratégico da vendas, onde a integração entre controle de estoque, planejamento tributário e contabilidade gerencial é indispensável para a competitividade e eficiência empresarial.

Diante do exposto, o presente estudo teve como objetivo principal analisar os impactos do planejamento tributário e da contabilidade gerencial, na redução de custos tributários no setor de hortifrúti de um supermercado. Para isso, realizou-se simulações nos regimes tributários: Lucro Presumido e Lucro Real com base no faturamento do ano calendário 2023 e 2024. Também quantificou-se as compras e as perdas no setor de hortifrúti pelo período de um ano, para assim entender o impacto tributário na gestão fiscal, buscando identificar os principais desafios enfrentados na implementação de estratégias de planejamento tributário e contabilidade gerencial.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

O planejamento tributário é uma estratégia que busca minimizar os impactos dos impostos sobre as operações de uma empresa. Consiste em analisar a legislação tributária e identificar oportunidades para reduzir a carga tributária, de forma legal e ética (CREPALDI, 2023). Sendo considerado, além de uma estratégia de redução da carga tributária, mas também um dever previsto no Código Civil, Lei n. 10.406/2002.

Para o autor Fabretti (2016, p.37) planejamento tributário é “O estudo feito preventivamente, ou seja, antes da realização do fato administrativo, pesquisando seus efeitos jurídicos e econômicos e as alternativas legais menos onerosas”. Na mesma linha de pensamento, Latorraca (2000, p. 37), define que “planejamento tributário é o resultado da atividade empresarial que desenvolvendo-se de forma preventiva, projeta os atos e fatos administrativos com a finalidade de apresentar por meios legais qual a carga tributária em cada fato”.

Já em outra perspectiva o autor Young (2006) defende que o planejamento tributário pode ser realizado antes ou depois do fato gerador, com o objetivo de reduzir, mitigar, transferir, compensar ou postergar legalmente o ônus tributário.

As alternativas legais disponíveis na legislação tributária nem sempre são aplicáveis a todas as empresas, pois diversos são os aspectos relacionados a cada uma delas. Enquanto, uma estratégia é viável a uma organização de grande porte, pode não causar o mesmo efeito para uma de pequeno porte, o que influenciará no alcance dos mesmos objetivos (FABRETTI, 2016). Por isso, a importância de uma análise detalhada para cada empresa em específico.

2.2 CONTABILIDADE GERENCIAL

A contabilidade gerencial permite que os gestores planejem e controlem internamente as finanças da empresa. Para Padoveze (2010) o gerenciamento da informação contábil é utilizada como um instrumento para a tomada de decisão gerencial, ou seja, é relacionada com o fornecimento de informações para os administradores, pois são eles que estão dentro da organização e são responsáveis pela direção e controle de suas operações.

Na perspectiva de Marion (2017) a contabilidade gerencial pode ser definida como um sistema de informação que tem por objetivo suprir a entidade com informações não só de natureza econômica, financeira, patrimonial, física e de produtividade, mas também com outras informações de natureza operacional, para que possam auxiliar os administradores na tomada de decisão.

Assim, de acordo com Bruni (2019) contabilidade gerencial pode ser caracterizada como um enfoque especial a várias técnicas e procedimentos contábeis empregados na contabilidade financeira, mas com maior detalhamento, ou como forma de apresentação e classificação diferenciada a fim de auxiliar os gestores em seu processo decisório.

2.3 REGIMES TRIBUTÁRIOS

Existem quatro regimes tributários no Brasil: Simples Nacional, Lucro Presumido, Lucro Real e Lucro Arbitrado. A escolha por um deles, quando legalmente permitido, é o início do planejamento tributário, que torna-se essencial tendo em vista a dinâmica dos negócios sempre em constante transformação. Isso porque além das alterações diárias nas leis e regras, também aproxima-se o início de uma era de transição para a nova reforma tributária.

Neste artigo será apresentado apenas os regimes tributários lucro presumido e lucro real, pois foram somente os dois regimes analisados para o estudo de caso em específico.

2.3.1 Lucro Presumido

O lucro presumido é um dos regime tributários previstos na legislação que determina o lucro tributável com base em uma presunção de lucro. Ou seja, o lucro tributável é presumido com base em percentuais fixos aplicados sobre a receita bruta, variando conforme a atividade econômica da empresa.

A base legal deste regime é a Lei nº 9.249/1995, que trata das regras para apuração do IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica) e CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido) e define quais as empresas podem aderir a esse regime. Em complemento a essa lei encontra-se a Lei nº 8.981/1995, que dispõe sobre a apuração trimestral e o percentual de presunção do lucro para cada atividade econômica (BRASIL, 1995)

O Decreto nº 9.580/2018 (RIR/2018) consolida o Regulamento do Imposto de Renda, estabelecendo regras sobre a escrituração contábil, base de cálculo, deduções, isenções e adicionais (BRASIL, 2018). Já a Lei nº 10.637/2002 trata sobre o PIS (Programa de Integração Social) (BRASIL, 2002), e a Lei nº 10.833/2003 aborda a COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) (BRASIL, 2003). Por fim, a Instrução Normativa RFB nº 1.700/2017 menciona os procedimentos de apuração e entrega das obrigações acessórias (BRASIL, 2017).

Baseado nas leis acima, cita-se que as empresas que podem optar pelo lucro presumido são as que no ano-calendário anterior sua receita bruta total tenha sido de até R\$ 78 milhões ou R\$ 6,5 milhões por mês e que não exerçam atividades ou tenham benefícios fiscais que os obriguem a apuração pelo lucro real. A opção por esse regime é feita no início do ano-calendário seguinte, sendo irretratável durante todo o ano.

A Receita Federal estabelece diversos percentuais de presunção de lucro para o IRPJ e CSLL que são aplicados sobre a receita bruta para se determinar a base de cálculo presumida. Em específico, os supermercados são enquadrados como atividade comercial, e por isso são aplicados os percentuais de 8% de IRPJ e 12% de CSLL sobre a receita bruta.

Após definido o lucro tributável, aplica-se a alíquota de 15% de IRPJ com 10% de adicional, caso esse lucro presumido seja maior do que R\$60.000,00 no trimestre, e alíquota de 9% de CSLL. Sendo esse cálculo realizado a cada trimestre do ano civil e a guia deve ser recolhida até o final do mês seguinte ao encerramento do trimestre.

Em regra geral, neste regime, os supermercados são tributados pelo regime cumulativo, no qual não há direito a créditos de PIS/COFINS e aplica-se a alíquota de 0,65% de PIS e 3%

de COFINS sobre a receita bruta, conforme a Lei n.º 9.718, de 27 de novembro de 1998 (BRASIL, 1998).

Sendo assim, o lucro presumido é uma interessante opção para empresas que possuem uma margem de lucro alta e que não podem optar pelo Regime do Simples Nacional, visto que a modalidade simplifica a apuração da base de cálculo, por meio de um método de presunção do lucro. Porém é necessário considerar as limitações vigentes em lei para essa opção, além das variações do percentual de presunção de acordo com a atividade da empresa (SANTOS, PEREIRA, MODESTO, 2017).

2.3.2 Lucro Real

O lucro real é o regime de tributação que melhor reflete a situação econômica das empresas, sendo considerado o mais justo pelo princípio da capacidade contributiva previsto no art. 145, §1º da CF/1988 (BRASIL, 1988). Estão obrigadas a adotá-lo as empresas com faturamento anual acima de R\$ 78 milhões e instituições financeiras, entre outras previstas no art. 14 da Lei nº 9.718/1998 (BRASIL, 1998).

Nesse regime, o lucro tributável corresponde ao resultado contábil ajustado por adições, exclusões e compensações permitidas pela legislação, garantindo que apenas valores efetivamente tributáveis integrem a base de cálculo. Tendo como base o RIR/2018 (BRASIL, 2018) e a Lei nº 7.689/1988 (BRASIL, 1988), esse lucro ajustado serve de base para o cálculo do IRPJ e da CSLL. Aplicam-se as alíquotas de 15% para o IRPJ, com adicional de 10% sobre lucros trimestrais acima de R\$ 60.000,00, e 9% para a CSLL.

A apuração do lucro real pode ser realizada de forma trimestral ou anual, conforme previsto no art. 1º da Instrução Normativa RFB nº 1.700/2017 (BRASIL, 2017) e nos arts. 218 a 223 do Decreto nº 9.580/2018 (RIR/2018) (BRASIL, 2018).

Na apuração trimestral, o lucro real é determinado ao final de cada trimestre civil, sendo o IRPJ e a CSLL pagos com base no resultado efetivo obtido em cada período. Caso apure prejuízo fiscal em algum trimestre, este poderá ser compensado com lucros futuros, respeitando o limite de 30% do lucro real de cada exercício, conforme o art. 15 da Lei nº 9.065/1995 (BRASIL, 1995).

Já a apuração anual ocorre somente uma vez ao final do exercício. No decorrer do ano, os tributos são recolhidos com base em estimativas mensais, podendo a pessoa jurídica optar entre o pagamento por estimativa de receita bruta ou pela apuração mensal do lucro real em balanços ou balancetes de suspensão ou redução, conforme prevê o art. 2º da IN RFB nº

1.700/2017 (BRASIL, 2017). Ao final do exercício é realizado o ajuste anual, no qual os valores pagos mensalmente são comparados ao montante efetivamente devido. Caso os recolhimentos tenham sido superiores ao imposto apurado, a empresa poderá compensar ou restituir o valor excedente.

Em relação aos tributos PIS e COFINS, conforme instituído pelas Leis nº 10.637/2002 (BRASIL, 2002) e nº 10.833/2003 (BRASIL, 2003), esses são apurados de forma não cumulativa, ou seja, as empresas calculam as contribuições sobre a receita bruta, mas têm o direito de creditar valores pagos em etapas anteriores da cadeia produtiva, evitando assim a dupla tributação. Aplicam-se as alíquotas de 1,65% de PIS e 7,6% de COFINS, apuradas mensalmente e com base no regime de competência.

2.4 VAREJO

Para Kotler (2000) o varejo é qualquer empreendimento comercial cujo faturamento provenha principalmente da venda para consumidor final. Sendo que as vendas podem ocorrer tanto em lojas físicas como online. Também segundo Las Casas (2009, p. 17) “[...] a *american marketing association* define varejo como uma unidade de negócio que compra mercadoria de fabricantes, atacadistas, e outros distribuidores, vendendo-as diretamente a consumidores finais e eventualmente a outros consumidores”].

Os varejistas podem ser independentes, em que possuem um negócio próprio, ou também podem ser varejistas em cadeia, onde, possuem mais de um estabelecimento, através de filiais ou unindo-se a redes de varejo (LAS CASAS, 2009).

“Os supermercados surgiram no início da década de 30, em resposta ao desejo de preços mais baixos” (BOONE; KURTZ, 1998, p. 344). Esses foram criados para atender todas as necessidades básicas do consumidor como alimentação, higiene e limpeza doméstica. (KOTLER; KELLER, 2006). São estabelecimentos onde os clientes podem percorrer os corredores em busca dos produtos de sua preferência que estão expostos nas gôndolas.

Neles os clientes são os próprios vendedores, ou seja, realizam operações de autosserviço, dessa forma, possibilitou a redução de custos, necessitando de menos funcionários para realizar o atendimento aos clientes na hora das vendas (LAS CASAS, 2009, p. 252).

O comércio varejista representa o papel de fornecedor e também consumidor na cadeia de distribuição, pois vendem produtos ao consumidor final, mas para isso precisam ser consumidores dos atacados e fabricantes. Em razão dessa dupla função, o varejo tem como

papel o pagamento de impostos para o governo, mas também a transmissão desses ao consumidor final (BOONE; KURTZ, 1998).

Nos supermercados para a ABRAS (2025) o setor de hortifrúti não é apenas mais uma seção, ele representa um diferencial competitivo. Por ser essencial para quem busca alimentos frescos e saudáveis, o hortifrúti ajuda a atrair e fidelizar consumidores, aumentando assim o ticket médio e contribuindo de forma significativa para o faturamento total. Por isso, em um contexto onde qualidade, saúde e conveniência pesam cada vez mais para o consumidor, investir bem nessa seção pode fazer grande diferença no desempenho da loja.

3. MATERIAIS E MÉTODOS

Para o desenvolvimento desta pesquisa foi selecionado um caso de forma intencional. Tendo como objeto de estudo uma empresa do varejo supermercadista. A coleta de dados iniciou-se pelo levantamento bibliográfico na literatura disponível, sobre planejamento tributário, contabilidade gerencial, regimes tributários e varejo.

Baseado nisso, o estudo classificou-se em relação à abordagem do problema como uma pesquisa quantitativa e qualitativa. Quanto à natureza, caracterizou-se como aplicada e segundo o seu objetivo foi classificado como exploratório. Constituindo-se o procedimento metodológico como um estudo de caso.

Na segunda etapa, foi realizada a coleta dos dados contábeis e fiscais do ano-calendário 2023 e 2024. Essas informações foram adquiridas através do arquivo SPED (Sistema Público de Escrituração Digital) que uma plataforma digital integrada que reúne obrigações fiscais e contábeis, em que as empresas transmitem eletronicamente informações para o fisco. Destes arquivos, foram utilizadas informações sobre as operações realizadas como vendas, compras, receitas e apuração de tributos.

Também realizou-se a classificação dos produtos por NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul), no regime monofásico, com alíquota zero e tributação normal, de acordo com dados fornecidos pela contabilidade da empresa, contabilizando 30% das compras dos produtos sendo monofásico e 70% tributação normal.

A partir dessas informações foram realizados os cálculos dos regimes tributários lucro presumido e real (atual regime da empresa). Os cálculos sobre o regime do Simples Nacional não foram realizados, pois o faturamento da empresa ultrapassa o limite legal permitido.

Em paralelo com os cálculos dos regimes tributários, analisou-se o setor de hortifrúti, quantificando o impacto tributário na gestão fiscal. Para isso, realizou-se um levantamento de

todas as entradas de produtos com e sem documento fiscal. Também foi contabilizado as perdas de produtos, tanto por estarem impróprios para consumo, devido a sua maturação, e também por mostrarem alguma deformação que diminui seu valor comercial e precisam ser retiradas do ponto de venda. O período de coleta desses dados foi de 12 meses, correspondendo de maio de 2024 até abril de 2025.

As ferramentas de gestão utilizadas foram planilhas de Excel, onde foi criado uma ficha de controle de estoque, baseado no método de média móvel ponderada. Nela foram realizados os cálculos do valor médio unitário dos itens em estoque, levando em consideração o custo médio de cada item.

Diariamente os itens impróprios para o consumo eram pesados antes de serem descartados, sendo o valor da perda calculado pela razão entre o preço e o custo médio calculado até a data do descarte. A unidade de medida utilizada foi o peso (kg) e foram avaliados 50 itens comercializados no setor de hortifrúti.

Em uma última etapa foram propostas recomendações práticas para a implementação eficiente de um planejamento tributário integrado à contabilidade gerencial, especificamente voltadas para o supermercado no setor de hortifrúti.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Nesta seção, serão apresentados os principais resultados obtidos, que estão organizados em três tópicos: (1) Planejamento tributário 2023 e 2024, (2) Identificação das perdas no setor de hortifrúti e as entradas de mercadorias com e sem documento fiscal, e (3) Análise do impacto tributário na gestão fiscal do supermercado integrando a escolha dos regimes tributários com as notas fiscais e perdas não registradas do setor de hortifrúti.

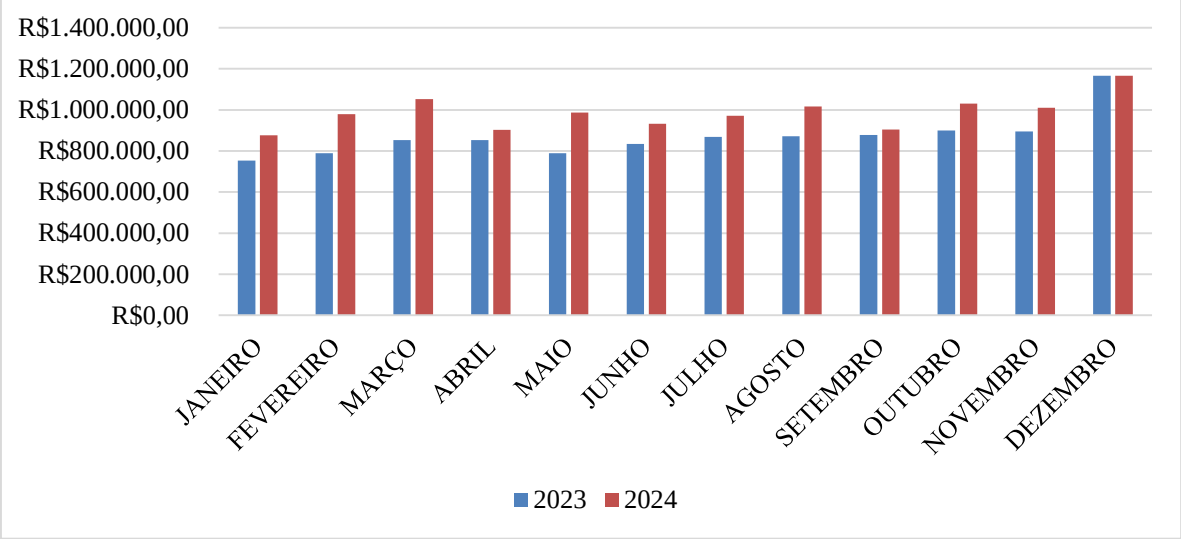
4.1 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Em 2023, o faturamento anual da empresa totalizou R\$ 10.446.354,96, correspondendo à uma média mensal de R\$ 870.529,59. Em 2024, o faturamento alcançou R\$ 11.721.305,66, com média mensal de R\$ 976.775,47. Nesse sentido, no que se refere ao planejamento tributário trabalhamos apenas com o regime do lucro presumido e do lucro real, pois o faturamento da empresa impede a adesão ao simples nacional, que é limitado a um faturamento anual de R\$4.800.000,00, ou cerca de R\$400.000,00 por mês (BRASIL, 2006).

Na figura 1, apresentamos a flutuação do faturamento mensal da empresa, sendo os valores do ano de 2024 superior aos de 2023 em todos os meses analisados. Essa comparação

entre os períodos é considerada por Padoveze (2020) como uma das ferramentas mais eficazes para avaliar a evolução de desempenho e corrigir desvios.

Figura 1 - Faturamento da empresa nos exercícios 2023 e 2024



Fonte: Elaborada pela autora (2025).

Entretanto, para afirmar qual a opção tributária mais vantajosa para a empresa, além do faturamento é preciso analisar outros tributos como o IRPJ, CSLL, PIS, COFINS e ICMS.

Em relação ao IRPJ e CSLL, o autor Fabretti (2022) menciona que as diferentes formas de determinar a base de cálculo entre o lucro real e o lucro presumido fazem com que a carga tributária desses impostos e contribuições variem significativamente entre exercícios. Isso é o que mostra a comparação entre os valores anuais nos exercícios de 2023 e 2024, evidenciando diferenças significativas na carga tributária entre os regimes de tributação, conforme demonstra o quadro 1.

Quadro 1 - Valor anual IRPJ e CSLL

	Lucro Presumido		Lucro Real	
	IRPJ	CSLL	IRPJ	CSLL
2023	R\$ 184.927,08	R\$ 112.820,62	R\$ 143.435,17	R\$ 60.276,71
2024	R\$ 210.426,11	R\$ 126.590,10	R\$ 30.751,81	R\$ 18.451,08

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

De acordo com os dados analisados, em 2023 o lucro real apresentou uma redução anual de R\$ 94.035,82 (31,6%) na carga tributária em relação ao lucro presumido. Em 2024, a diferença entre os regimes foi ainda mais expressiva, onde o lucro real apresentou uma carga tributária R\$ 287.813,32 menor do que o lucro presumido, o que representa uma economia de

85,4% no ano. Esta análise compactua com Oliveira (2020) quando explica que a oscilação do resultado contábil impacta diretamente o montante devido no lucro real, enquanto o lucro presumido tende a manter valores mais estáveis, podendo gerar distorções quando comparado ano a ano.

Essa variação apresentada no quadro 1 indica que, o resultado contábil efetivo da empresa em 2024 foi muito menor que em 2023. Contudo, observa-se pelos registros contábeis da empresa que isso ocorreu não pelo aumento do volume de despesas dedutíveis em 2024, que foi de apenas 10% a mais que 2023, mas sim pela grande diferença no CMV (Custo da Mercadoria Vendida) dos produtos adquiridos.

Sendo assim, mesmo com o aumento da receita de vendas em todos os trimestres de 2024 em comparação com 2023, essa diferença de valores de IRPJ e CSLL, justificou-se pois o custo de aquisição das mercadorias vendidas aumentou e, conseqüentemente, o lucro bruto diminui. O autor Marion (2019), confirma isso quando menciona que o CMV representa o valor da aquisição das mercadorias comercializadas em determinado período, impactando de forma imediata o lucro bruto, que é obtido pela diferença entre a receita líquida de vendas e o custo dos produtos vendidos. Assim, quanto maior o CMV, menor será o lucro bruto e, conseqüentemente, o lucro líquido.

Por isso, o controle do CMV no setor de hortifrúti dos supermercados, onde há grande perecibilidade dos produtos, é ainda mais relevante, uma vez que perdas não registradas ou compras sem documentação fiscal podem distorcer o resultado contábil e comprometer a análise de desempenho econômico e tributário.

Destaca-se também que a apuração trimestral é mais indicada neste caso, pois proporciona maior eficiência na gestão tributária, controle financeiro e redução do risco de pagamentos indevidos. Com esse controle a empresa consegue se adaptar rapidamente a mudanças no mercado ou a novas legislações, pois tem uma visão geral das suas contas com mais frequência.

Em relação as contribuições PIS e COFINS o lucro real também tornou-se mais vantajoso, conforme demonstra o quadro 2.

Quadro 2 - Valor anual PIS e COFINS

	Lucro Presumido		Lucro Real	
	PIS	COFINS	PIS	COFINS
2023	R\$ 47.530,92	R\$ 219.373,45	R\$ 18.112,93	R\$83.429,24
2024	R\$ 53.812,81	R\$ 248.366,82	R\$ 12.386,10	R\$ 57.426,73

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

Nesta análise, observa-se que o lucro presumido teve um aumento nas duas contribuições, sendo 13,21% para PIS e 13,22% de COFINS. Isso indica uma elevação do faturamento bruto, e como as contribuições incidem de forma cumulativa sobre a receita total, com alíquotas fixas e sem a possibilidade de dedução de créditos o valor do imposto devido se torna mais elevado.

Por outro lado, no lucro real, verificou-se uma redução expressiva no total pago, sendo o PIS de 31,63%, e a COFINS de 31,16%. A queda indica menor margem de lucro sobre as mercadorias e também à apuração não cumulativa, a qual permite o aproveitamento de créditos tributários.

Por isso, a importância das notas fiscais de compras, especialmente em setores como hortifrúti, onde o controle das entradas diminui a base de cálculo efetiva, diminuindo o valor do tributo. O autor Fabretti (2022), confirma isso quando menciona que a apuração do lucro real depende diretamente da existência de documentação idônea, sendo a nota fiscal o principal instrumento de comprovação dos custos, despesas e créditos fiscais, o que torna o controle documental essencial para a redução da carga tributária.

Outro imposto que também se soma para calcular a percentual de carga tributária da empresa é o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços). Por isso, planejar as compras de mercadorias de forma a garantir que o valor do ICMS pago nas compras seja compatível com o ICMS devido nas vendas é essencial para maximizar o aproveitamento dos créditos, evitar recolhimentos indevidos e reduzir a efetiva carga tributária.

Entretanto, sempre haverá valores de ICMS a pagar, isso porque a base de cálculo na venda dos produtos sempre será maior que na compra, mesmo que seja utilizado as mesmas alíquotas. O quadro 3 mostra o comparativo nos valores de ICMS dos anos de 2023 e 2024, observando que o cálculo para o lucro real como para o presumido tem a mesma sistemática.

Quadro 3 - Valor do ICMS nas compras e no faturamento

Ano	Compras			Faturamento		
	Valor Total (R\$)	Valor ICMS (R\$)	% ICMS	Valor Total (R\$)	Valor ICMS (R\$)	% ICMS
2023	8.369.056,99	517.436,01	6,18%	10.531.077,97	965.687,87	9,17%
2024	10.977.249,86	591.899,55	5,39%	11.823.942,39	1.095.740,04	9,27%

Fonte: Elaborada pela autora (2025)

Analisando as compras em 2023, o ICMS representou 6,18% do total adquirido, enquanto em 2024 esse percentual reduziu para 5,39%, apesar do aumento no volume de compras de aproximadamente 31,2%. Essa redução percentual está associada a mudanças na

composição dos fornecedores, incentivos fiscais e variações nas alíquotas incidentes sobre determinados produtos.

Por outro lado, no faturamento, o ICMS manteve-se em patamar elevado, com pequena variação de 9,17% para 9,27% entre os dois exercícios, acompanhando o crescimento do volume de vendas, que aumentou cerca de 12,3% no período. Isso demonstra estabilidade na carga tributária incidente sobre a receita, refletindo a manutenção das alíquotas médias de venda aplicadas.

De modo geral, a relação entre o ICMS das compras e do faturamento revela eficiência tributária na gestão fiscal, visto que a empresa conseguiu reduzir a carga tributária de entrada (compras) ao mesmo tempo em que preservou margens de faturamento. Esse resultado indica melhor aproveitamento de créditos fiscais e otimização das operações de compra e venda, elementos fundamentais para a sustentabilidade financeira no regime do lucro real.

Todos os impostos e contribuições citados acima compõe a carga tributária do supermercado e incidem sobre suas atividades, desde à aquisição de mercadorias até a venda ao consumidor final. Assim, o quadro 4 apresenta a carga tributária para cada regime tributário analisado, evidenciando que o regime tributário mais rentável e econômico para o supermercado é o lucro real.

Quadro 4 - Comparação Carga Tributária entre Lucro Presumido e Lucro Real

	Carga Tributária	
	Lucro Presumido	Lucro Real
2023	9,96%	6,93%
2024	9,75%	5,56%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Assim evidencia-se que, para o supermercado que opera com grandes volumes de vendas e margens de lucro relativamente baixas, a carga tributária pode ter um impacto significativo em sua rentabilidade e nos preços finais oferecidos aos clientes. Por isso, exige uma boa gestão tributária para manter a empresa competitiva e garantir a sua rentabilidade.

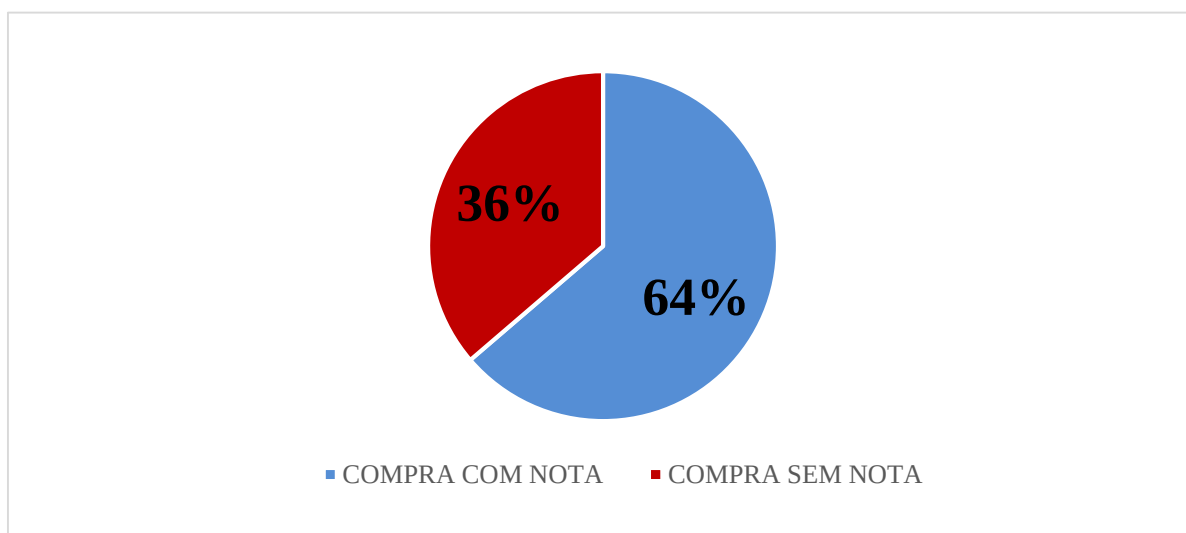
Assim, conclui-se de acordo com Crepaldi (2023) que é possível estar dentro da lei e optar por uma forma menos onerosa de fazer o pagamento de tributos. Sendo o planejamento tributário uma ferramenta indispensável para atingir este objetivo. Isso porque, ter uma despesa menor com impostos significa maior margem de lucro e mais competitividade, que se torna imprescindível na economia atual.

4.2 SETOR HORTIFRÚTI

O hortifrúti dentro de um supermercado é um dos setores mais sensíveis, mas também um dos mais estratégicos. Isso porque, além da grande variedade de produtos e de sua rápida rotatividade, eles também são altamente perecíveis e de curta validade. Nessa perspectiva, os autores Silva e Santos (2021), defendem que o controle de compras e perdas é essencial para a redução de custos e aumento do lucro operacional em setores perecíveis, como o hortifrúti. Sendo de grande importância a formalização das compras com emissão de notas fiscais para assim aumentar a transparência contábil, evitando riscos fiscais e garantindo o aproveitamento adequado de créditos tributários.

A figura 2 demonstra os resultados da coleta de dados, onde mostra a quantidade de produtos com e sem documento fiscal no período de 12 meses de análise.

Figura 2 - Compras com e sem documento fiscal



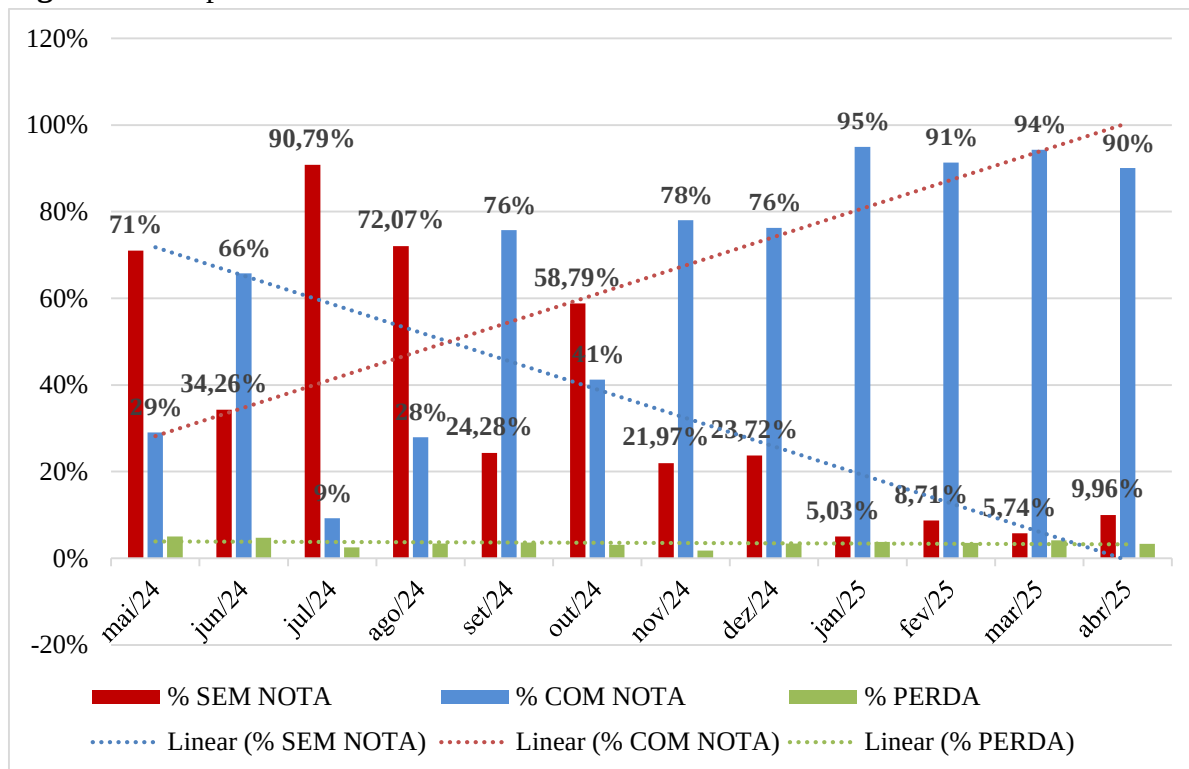
Fonte: Elaborada pelo autora (2025).

Desta forma, com todos os dados coletados, apurou-se que foram adquiridos um total de R\$ 747.114,57 em frutas, verduras e legumes, sendo deste total 64% adquiridos com o documento fiscal e 36% sem o documento fiscal.

Com os dados coletados também foi possível mensurar mensalmente o desempenho do setor em relação as compras com e sem documento fiscal e realizar uma análise gerencial do setor, oferecendo uma visão abrangente e detalhada, que é essencial para a tomada de decisões estratégicas dos gestores. O autor Marion (2019) defende que a contabilidade gerencial auxilia a tomada de decisão e o controle interno, sendo a análise de compras e perdas considerado um elemento essencial para redução de desperdícios e aumento da rentabilidade.

Na figura 3, observa-se que a compra de produtos com nota fiscal aumentou consideravelmente, mas ainda é uma dificuldade para a empresa em uma média geral.

Figura 3: Compra mensal com e sem documento fiscal



Fonte: Elaborada pela autora (2025).

A análise detalhada da figura 3, que corresponde ao período de maio de 2024 a abril de 2025, mostra uma evolução positiva em relação as compras com nota fiscal e no controle das perdas no setor de hortifrúti do supermercado. Observa-se, que as compras realizadas sem nota fiscal representavam cerca de 71% em maio de 2024, já em abril de 2025, apresentou uma redução para 9,96%. Sendo que em uma média geral 3,58% das mercadorias adquiridas foram descartadas, consideradas como perdas.

Esse declínio revela uma diminuição expressiva da informalidade nas compras de produtos, que ocorreu devido a uma maior conscientização tributária dos compradores e aprimoramento dos controles internos. Essa ação vem ao encontro do que defende os autores Oliveira et al. (2020) em que destacam que a redução de compras sem nota está diretamente relacionada à maturidade da gestão contábil e fiscal, isso porque as empresas que buscam competitividade e sustentabilidade tendem a adotar práticas legais e eficientes de aquisição de mercadorias para assim manter-se no mercado.

No que se refere as perdas, observa-se estabilidade ao longo do período analisado finalizando com uma média anual de 3,58%. Esse percentual indica um controle operacional satisfatório, com perdas razoáveis para o setor, evidenciando que a empresa conseguiu equilibrar a redução da informalidade com a manutenção da eficiência operacional.

Em uma análise geral, o controle das notas fiscais de entrada e perdas é fundamental para evitar recolhimentos indevidos de tributos como IR, CSLL, PIS, COFINS e ICMS. Neste caso, em específico, as frutas, verduras e legumes possuem isenção de base de cálculo do ICMS, por isso identificar corretamente esses produtos pode representar uma significativa economia fiscal.

Também com esses dados torna-se possível identificar quais produtos tem mais dificuldade na obtenção do documento fiscal e quais são os produtos com maior número de perdas realizando assim uma análise de desempenho por produto, identificando os itens que são mais rentáveis e quais geram maior prejuízo.

A boa gestão desse setor melhora a formação do preço de venda, assegurando o cumprimento das obrigações fiscais e garantindo produtos de melhor qualidade ao consumidor. Além disso, esse controle permite à integração entre o resultado específico do setor e o desempenho geral da empresa, pois possibilita uma análise de margem de lucro, avaliando o impacto das perdas sobre o resultado financeiro do setor e sobre o custo das mercadorias vendidas, refletindo diretamente nos resultados contábeis e fiscais da empresa.

No caso, em específico do hortifrúti como registrou-se mais notas de entrada de produtos foi possível realizar notas de perdas e assim reduzir o lucro, conseqüentemente pagar menos tributos em um período de menor rentabilidade. Essa economia tributária somente foi possível devido a um maior controle gerencial.

Desta forma, Padoveze (2020) ressalta que a integração entre o planejamento tributário e o controle de compras permite à empresa identificar oportunidades de economia fiscal e financeira, sem infringir a legislação, o que reforça a importância da formalização e do controle contábil eficiente. Assim, conclui-se que o controle de compras e perdas no hortifrúti se consolida como uma ferramenta essencial de gestão, capaz de promover a lucratividade, a eficiência e a sustentabilidade do negócio.

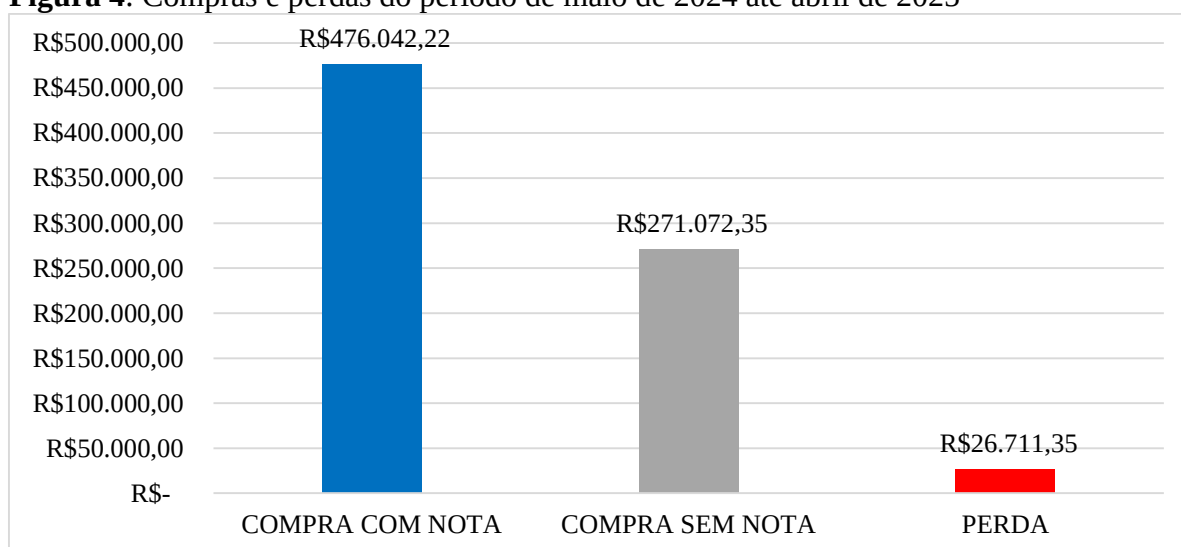
4.3 IMPACTO TRIBUTÁRIO

Em uma terceira análise buscou-se identificar o impacto tributário na gestão fiscal do supermercado integrando a escolha dos regimes tributários com as entradas de notas fiscais e as perdas não registradas do setor de hortifrúti.

Observa-se que os dados contábeis de referência para os cálculos são do ano base de 2024, mas as perdas e compras com e sem documento fiscal são referente aos meses de maio de 2024 à abril de 2025. Isso ocorreu, pois a coleta de dados das compras e perdas iniciou-se em maio de 2024, sendo assim, não há dados dos períodos anteriores. Mas salienta-se de acordo com Fabretti (2022) que isso não terá impacto nos resultados, pois planejamento tributário é uma projeção de um cenário para escolher a alternativa menos onerosa dentro da legalidade.

A figura 4 demonstra os valores de referência de compras e perdas do período de maio de 2024 até abril de 2025 no setor de hortifrúti do supermercado.

Figura 4: Compras e perdas do período de maio de 2024 até abril de 2025



Fonte: Elaborada pela autora (2025).

No período analisado de 12 meses, o gráfico demonstra que as compras com nota fiscal totalizam R\$ 476.042,22, representando a maior parte das aquisições. Esse valor mais elevado indica que a maior parte das aquisições ocorre de forma regularizada, o que fortalece o planejamento tributário e a conformidade da empresa, facilitando a rastreabilidade das operações e o registro contábil adequado, gerando assim maior segurança fiscal.

Por outro lado, as compras sem nota fiscal atingem R\$ 271.072,35, montante esse que, não registrado, compromete o controle de estoque e o custo da mercadoria, aumentando assim o lucro tributável final, e consequentemente o valor do tributo pago, especialmente no lucro real, comprometendo todo o planejamento tributário e gerando perdas ao longo do tempo.

Em relação as perdas, verificou-se um total de R\$ 26.711,35. Sendo que essas podem ser lançada como despesas operacionais, o que permite reduzir a sua base de cálculo de impostos, como o IRPJ e CSLL, uma vez que essa despesa é dedutível para fins de apuração do lucro real. Isso representa uma economia significativa nos tributos a serem pagos, além de garantir que a empresa esteja em conformidade com a legislação, evitando problemas futuros com o fisco.

No quadro 5, apresentamos o cálculo para o ano de 2024, com o que foi realizado sem o lançamento e com lançamento de perdas. Sendo o lucro líquido extraído dos dados contábeis fornecido pela empresa. Estimou-se que, caso as perdas fossem lançadas, isso geraria uma economia tributária de R\$ 6.410,73 no ano em relação ao IRPJ e CSLL.

Quadro 5: Cálculos tributos com e sem lançamento de perdas exercício 2024

3º Trimestre/2024	Sem lançamento das perdas	Com lançamento das perdas
(=) Lucro Líquido:	R\$ 155.778,89	R\$ 155.778,89
(-) NF de perdas hortifruti	---	R\$ 26.711,35
(=) Lucro tributável	R\$ 155.778,89	R\$ 129.067,54
IRPJ (15%)	R\$ 23.366,83	R\$ 19.360,13
Adicional IRPJ (10%)	--	--
CSLL (9%)	R\$ 14.020,10	R\$ 11.617,07
Total Tributos	R\$ 37.386,93	R\$ 30.976,20

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A adoção do lucro real, por ser tributariamente, mais vantajosa para a empresa, poderia ser otimizada com a entrada de 100% das notas de compras dos produtos do setor de hortifrúti. Isso ocorre, pois no lucro real a apuração dos tributos depende do resultado contábil, nesse sentido, a incorporação dessas notas aumentaria o CMV e as perdas poderiam ser lançadas como despesas do exercício.

De acordo com Martins (2020) quanto maior o valor das compras registradas, maior será o CMV e, consequentemente, menor o lucro bruto. Sendo que para obter o CMV é calculado através da fórmula $CMV = EI + C - EF$, que representa a soma do estoque inicial (EI) com as compras líquidas (C), subtraído o estoque final (EF).

Assim, o aumento no valor das compras teria impacto no lucro bruto, pois quando a empresa registra mais compras com nota fiscal, os valores dessas compras entram oficialmente no custo de aquisição dos produtos impactando o cálculo do lucro bruto.

O quadro 6 demonstra o valor do CMV referente ao ano base 2024, considerando o valor do CMV dos registros contábeis, e em outra análise o CMV considerando o valor das compras inclusos os valores de compras sem nota fiscal do setor de hortifrúti.

Quadro 6: Custo da Mercadoria Vendida (CMV)

DADOS CONTÁBEIS	CMV CONTÁBIL	CMV TOTAL
Estoque Inicial	R\$ 203.186,43	R\$ 203.186,43
Compras	R\$ 10.754.596,81	R\$ 11.025.669,16
Estoque Final	R\$ 965.396,10	R\$ 965.396,10
TOTAL	R\$ 9.992.387,13	R\$ 10.263.459,49

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

No quadro acima, a variável alterada é valor das compras, pois nela foram somadas todas as compras com e sem nota fiscal do período analisado, extraídas das planilhas de controle de compras e perdas, para assim mensurar o impacto das perdas não registradas no setor de hortifrúti. Este resultado entra em concordância com o autor Fabretti (2022) quando diz que a comprovação de custos mediante notas fiscais é essencial para otimizar o resultado tributário.

Desta forma, quando realizado o cálculo de CMV baseado nos dados contábeis registrados, sendo considerado somente as compras que tiveram nota fiscal, considerou-se um valor de compras de R\$ 10.754.596,81, o CMV totalizou R\$ 9.992.387,13. Já em outra análise, considerando como entradas todos os valores de compras com e sem documento fiscal, o valor das compras teve um aumento para R\$ 11.025.669,16, totalizando um CMV de R\$ 10.263.459,49 e consequentemente, o valor do CMV teve um aumento de R\$ 271.072,36.

Caso todas as compras do setor de hortifrúti tenham nota fiscal, é possível emitir notas fiscais de perda que, além de contribuir para um melhor controle de estoques, auxilia no monitoramento das perdas de forma eficaz, possibilitando implementar estratégias para minimizar desperdícios, utilizar promoções para vendas rápidas de produtos e, assim, melhorar sua eficiência operacional.

As consequências por não exigir notas fiscais ao comprar produtos do hortifrúti podem ser significativas tanto em termos legais quanto em relação ao planejamento tributário. Isso porque a falta de emissão de notas fiscais pode levar a empresa a ser responsabilizada por inadimplência fiscal resultando em multas e penalidades. Sem as notas fiscais, a contabilidade da empresa também fica comprometida, pois as informações sobre compras e despesas não estarão registradas de forma adequada, o que pode influenciar os relatórios financeiros, dificultando a apuração de impostos e levando a pagamento excessivo de tributos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em um setor altamente competitivo como o varejo de alimentos, qualquer vantagem financeira pode ser crucial para se manter à frente da concorrência. O planejamento tributário aliado à contabilidade gerencial apresentam-se como uma ferramenta estratégica de gestão. Isso

porque através do controle das operações, da análise de custos e da correta apuração dos tributos, é possível identificar oportunidades de economia fiscal e promover a redução legal da carga tributária.

Esta pesquisa propôs, como objetivo analisar os impactos do planejamento tributário e da contabilidade gerencial, na redução de custos tributários no setor de hortifrúti de um supermercado. Conseguindo atingir seu objetivo identificando o lucro real como o regime tributário mais vantajoso para a empresa, favorecendo a adequação da tributação à realidade financeira da empresa pelo fato de que, com margens de lucro baixas, é mais vantajoso pagar impostos sobre o lucro real do que sobre um percentual presumido do faturamento.

No setor de hortifrúti, onde as margens de lucro são menores e devido alta perecibilidade dos produtos há maiores riscos de perdas, o planejamento tributário aliado a contabilidade gerencial devem ser vistos como ferramentas de eficiência fiscal, gestão responsável e rentabilidade do negócio. Somente assim, por meio da escolha adequada do regime de tributação e do controle das notas fiscais é possível reduzir de forma legal a carga tributária incidente sobre as operações no setor, que impactam o desempenho da empresa como um todo.

O levantamento completo das compras do setor de hortifrúti, com e sem documento fiscal, juntamente com a contabilização das perdas de produtos, oferece benefícios como o aprimoramento do controle financeiro e operacional, maior conformidade fiscal, redução de riscos legais e tributários, além da identificação de desperdícios e ineficiências operacionais. Isso possibilita otimizar a gestão de estoque, melhorar a negociação com fornecedores, aumentar a precisão na apuração de custos e contribuir para decisões estratégicas que elevam a lucratividade e a sustentabilidade do setor.

O grande desafio do setor é diversificar os produtos, mantendo a gestão fiscal. Pois encontrar fornecedores formalizados para manter uma variedade atrativa de produtos é uma grande dificuldade. Por isso, superar essas dificuldades requer esforços contínuos para promover a formalização e transparência nas transações, bem como educação e conscientização sobre as obrigações legais.

Assim, conclui-se que para uma implementação eficiente de planejamento tributário integrado com a contabilidade gerencial, visando reduzir a informalidade, é necessário alinhar os objetivos estratégicos e financeiros da empresa. Para tanto, deve ser implementada uma análise detalhada da situação fiscal, identificando oportunidades de otimização e riscos tributários associados. À medida que o ambiente de negócios e a legislação tributária evoluem,

a capacidade de adaptação é essencial. Essa integração proporciona uma gestão mais eficaz dos recursos e uma base sólida para o crescimento e sucesso contínuo do negócio.

REFERÊNCIAS

ABRAS – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SUPERMERCADOS. **Ranking ABRAS 2023: o desempenho do setor supermercadista brasileiro**. São Paulo: ABRAS, 2023. Disponível em: <https://www.abras.com.br/dados-ranking-2025>. Acesso em 15 set. 2025.

BOONE, Louis E.; KURTZ, David L. **Marketing contemporâneo**. Rio de Janeiro: LTC, 1998.

BRASIL. **Código Tributário Nacional (1966)**.

Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5172Compilado.htm. Acesso em: 16 ago. 2025.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988.

Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm Acesso em: 16 ago.2025.

BRASIL. **Decreto nº 3.000, de 26 de março de 1999. Regulamenta a tributação, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre a Renda**.

Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3000.htm. Acesso em: 28 ago. 2025.

BRASIL. **Decreto nº 9.580, de 22 de novembro de 2018. Regulamento do Imposto de Renda – RIR/2018**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 23 nov. 2018. Disponível em:

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/d9580.htm. Acesso em: 28 ago. 2025

BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 15 dez. 2006. Disponível em:

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 3 nov. 2025.

BRASIL. **Lei nº 7.689, de 15 de dezembro de 1988. Institui o Imposto sobre a Renda Retido na Fonte**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 16 dez. 1988.

BRASIL. **Lei nº 8.981, de 20 de janeiro de 1995. Dispõe sobre o regime tributário das microempresas e empresas de pequeno porte**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 23 jan. 1995. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8981.htm. Acesso em 5 set. 2025

BRASIL. **Lei nº 9.065, de 12 de junho de 1995. Dispõe sobre a redução de carga tributária e incentivos fiscais**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 13 jun. 1995.

Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9065.htm. Acesso em: 05 set. 2025

BRASIL. **Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995. Altera normas do Imposto de Renda e da CSLL**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 27 dez. 1995. Disponível em:

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9249.htm Acesso em: 06 set. 2025.

BRASIL. **Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996. Dispõe sobre a legislação tributária federal. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 30 dez. 1996.** Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19430.htm. Acesso em: 30 abr. 2025.

BRASIL. **Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998. Altera a legislação tributária federal e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 28 nov. 1998.** Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19718.htm. Acesso em: 1 maio 2025.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 jan. 2002.** Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 2 maio 2025.

BRASIL. **Lei nº 10.637, de 30 de dezembro de 2002. Altera a legislação do PIS. Diário Oficial da União. Brasília, DF, 31 dez. 2002.** Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110637.htm. Acesso em: 2 Maio 2025

BRASIL. **Lei nº 10.833, de 29 de dezembro de 2003. Altera a legislação da Cofins. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 30 dez. 2003.** Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/110.833.htm. Acesso em: 30. Abr. 2025

BRASIL. **Receita Federal do Brasil. Instrução Normativa RFB nº 1.700, de 14 de março de 2017.** Dispõe sobre IRPJ, CSLL, PIS e COFINS. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 16 mar. 2017. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268>. Acesso em: 1 maio 2025.

BRUNI, Adriano L.; FAMA, Rubens. **Gestão de custos e formação de preço.** 7. ed. Grupo GEN, 2019. E-book. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597021059/>. Acesso em: 15 mar. 2025.

CREPALDI, Silvio A. **Planejamento tributário: teoria e prática.** 5. ed. Saraiva, 2023. E-book. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788571441439/>. Acesso em: 20 abr. 2025.

DAUD, Miguel; RABELLO, Walter. **Marketing de varejo: como incrementar resultados com a prestação de serviços.** Porto Alegre: Bookman, 2007.

FABRETTI, Láudio C. **Contabilidade Tributária.** 16. ed. Grupo GEN, 2016. E-book. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597009446/>. Acesso em: 20 abr. 2024.

FABRETTI, Laudir Antônio. **Planejamento tributário: teoria e prática.** 18. ed. São Paulo: Atlas, 2022.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing.** São Paulo: Prentice Hall, 2000.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing.** 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing: conceitos, exercícios, casos**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

LATORRACA, N. **Direito tributário: imposto de renda das empresas**. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MARION, José C. **Introdução à contabilidade gerencial**. 3. ed. SRV Editora, 2017. E-book. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547220891/>. Acesso em: 16 jun. 2025.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 19. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

OLIVEIRA, Luís Martins de; PEREZ JR., José Hernandez; SILVA, Carlos Alberto dos Santos. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

PADOVEZE, Clóvis L. **Contabilidade gerencial: uma abordagem em sistema de informação contábil**. 7. ed. Grupo GEN, 2010. E-book. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522486960/>. Acesso em: 5 ago. 2025.

PADOVEZE, Clóvis L. **Manual de contabilidade básica**. 10. ed. Grupo GEN, 2016. E-book. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597010091/>. Acesso em: 5 maio 2024.

PADOVEZE, Clóvis L. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

REVISTA VITRINE DO VAREJO. **Evolução dos formatos de loja segue o mercado**. Minas Gerais: Universidade Martins do Varejo, n. 96, jan./fev. 2007.

SANTOS, Lucas Siqueira dos; PEREIRA, Diego dos Santos; MODESTO, Mateus. **Tributos diretos – IRPJ e CSLL**. Editora Educacional S.A., 2017.

SILVA, Filipe M.; FARIA, Ramon A. C. **Planejamento tributário**. 1. ed. Grupo A, 2017. E-book. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595020078/>. Acesso em: 15 jun. 2024.

SILVA, Maria Aparecida; SANTOS, João Pedro. **Gestão de compras e controle de perdas no varejo alimentício: uma abordagem contábil e operacional**. Revista Brasileira de Gestão e Negócios, v. 23, n. 2, p. 45–61, 2021.

YOUNG, Lúcia Helena Briski. **Planejamento tributário: fusão, cisão e incorporação**. 2006.