

A INCRÍVEL INCIDÊNCIA DE TRIBUTOS

sobre PRODUTOS comercializados no BRASIL

Fabio Montoro

10 março 2023

r2

Atualmente, os equipamentos de comunicação em rede e a maioria dos equipamentos de áudio e vídeo profissional, são importados.

Os usuários finais das redes de dados, áudio e vídeo recebem esse ônus imposto pelo Estado brasileiro e, portanto, vale a pena dar uma investigada mais profunda sobre o assunto.

Os tributos são necessários ao financiamento do Estado: infraestrutura, funcionários e suas diversas atividades. Estado e tributos são irmãos siameses, nasceram juntos por volta de 6.000 anos atrás, segundo os historiadores.

Seja qual for a justificativa dos atuais representantes do Estado ou a forma de arrecadação, a verdade é que os tributos são impostos ao cidadão (sem trocadilhos). A manutenção e o crescimento do Estado dependem da expropriação de parte da riqueza produzida pelos cidadãos. O termo “expropriação” é de fato o mais adequado, uma vez que tal atividade é compulsória, unilateral, e definida pelo Estado.

Assim, a compreensão da estratégia e metodologia, adotadas pelo Estado para expropriar o usuário final é de suma importância para que você entenda o quanto (e como) você contribui para esse processo, que vai além da nossa visão técnica sobre a possibilidade de implantar sistemas profissionais de áudio e vídeo.

Passemos às incríveis manobras do Estado brasileiro para lhe expropriar, aplicando anestésicos homeopáticos bem criativos. O que os olhos não veem o coração não sente. Não podemos processar uma informação que não recebemos.

Este artigo analisa o criativo esquema de expropriação brasileiro, esquema esse que utiliza a matemática e a psicologia, armas desconhecidas do inocente cidadão comum, para maximizar a cobrança de impostos, obrigando produtores e importadores a embuti-los nos preços de venda dos produtos comercializados no Brasil.

Deixo claro que outros tipos de impostos (imposto de renda, ITBI, IPTU, IOF, INSS, IPVA, ITCMD, taxa de coleta de lixo, licença ambiental e outros tantos) não são objeto deste artigo. O foco aqui é a expropriação “diretamente” aplicada sobre a produção da riqueza: desde sua produção, mais apropriadamente, desde a importação, no caso dos sistemas AV, até sua chegada às mãos de quem a consome.

A melhor maneira de abordar esse assunto, penso eu, é mostrar os estratagemas através de formulações matemáticas. Assim, a seguir vamos entrar em uma tratativa matemática para demonstrar a formulação e a quantificação da expropriação.

Essa conversa, com abordagem superficial e dialética, não seria suficiente para conferir credibilidade ao resultado, bastante assustador. Assim, entendo que o leitor, que conhece a linguagem básica da matemática (equações lineares) não terá dificuldades para entender o desenvolvimento matemático por este ser bem simples, apesar de um pouco extenso pela quantidade de impostos.

Começemos com a figura 1. Ela mostra a composição do preço de venda com os impostos.

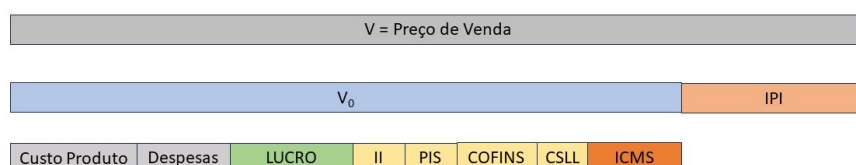


Figura 1: Composição do preço de venda

A primeira barra da figura mostra o preço de venda “V” pago pelo cidadão por um produto. A segunda barra destaca o IPI. A terceira barra destaca as parcelas do custo direto, das despesas indiretas de produção, do lucro e dos demais tributos.

Para facilitar a compreensão a figura destaca, inicialmente, o IPI – imposto sobre produtos industrializados. Separando o IPI do preço final, resta a parcela “V₀” a qual também contém outros impostos.

A figura 1 mostra que ao *Custo Produto* (custo dos materiais e mão de obra diretamente aplicados ao produto, chamado de custo direto) somam-se as *Despesas* (que são os custos indiretos, como as equipes de administração, vendas e marketing, aluguel, juros, depreciação, despesas fixas rateadas etc.) e o *Lucro*. Além destes componentes, o resto é imposto.

A figura é um modelo genérico que pressupõe a existência de *Lucro*, o que na prática pode não ocorrer. A sequência para determinação do *Lucro* começa com o preço final de venda “V”, que é determinado pelo mercado (quanto o mercado está disposto a pagar por esse produto?), fazendo a conta inversa para ver se essa produção é viável. Assim, todos os componentes são responsáveis pela viabilidade da produção, inclusive os tributos.

Importação

Para simplificar a cadeia produtiva, vou considerar o produto como sendo importado de outro país. Se considerássemos o produto como fabricado no Brasil, a análise seria semelhante, ou seja, a saída do produto da fábrica no Brasil seria equivalente à saída do produto importado da alfândega. Nos dois casos, o primeiro imposto a ser aplicado é o IPI. O imposto de importação

atua como uma penalidade adicional por comprar um produto de outro país e é equivalente à cadeia de impostos incidentes sobre o produto produzido no Brasil, antes de sair da fábrica.

Esta parte da análise visa determinar o primeiro componente do preço de venda: o custo do produto, considerando que ele é importado.

IMPOSTOS FEDERAIS NA IMPORTAÇÃO

Vamos considerar as seguintes definições:

- **FOB** = custo FOB (*Free On Board*). Custo do produto colocado no Local em que o vendedor (exportador) entrega o bem, passando a responsabilidade dele, sobre o produto, para o comprador (empresa brasileira)
- **CIF** = FOB + frete + seguro (*Cost, Insurance and Freight*)
- **CIFT** = FOB + frete + seguro + impostos da importação (*Cost, Insurance, Freight, Tax*)
- **II** = Imposto de Importação
- **ii** = alíquota do imposto de importação

O imposto de importação incide sobre o valor CIF:

$$II = CIF \cdot ii \quad \dots(1)$$

Então definimos **CIFT**:

$$CIFT = CIF + II \quad \dots(2)$$

$$\therefore CIFT = CIF + II = CIF \cdot (1 + ii) \quad \dots(3)$$

Como pode ser observado pela equação 1, o Estado escolheu taxar o imposto de importação não só sobre o custo do produto (FOB) mas também sobre o frete e o seguro. Um pequeno truque para que a alíquota pareça ser menor do que é. Ou seja, porque temos que pagar imposto sobre o frete e sobre o seguro da mercadoria?

Tem mais imposto na importação. Os impostos *PIS*, *COFINS*, *CSLL*, *IPI* são impostos FEDERAIS que incidem também na importação, sobre o valor já com *II*, ou seja, sobre **CIFT**.

Essa é a **primeira bitributação**, ou incidência de imposto sobre imposto, a ser observada no processo: todos os demais impostos federais na importação incidem sobre o imposto de importação;

Considere que pis_i , $cofins_i$, $csll_i$, ipi_i são as alíquotas dos respectivos impostos, que são calculados assim:

$$PIS_i = CIFT \cdot pis_i \quad \dots(4)$$

$$COFINS_i = CIFT \cdot cofins_i \quad \dots(5)$$

$$CSLL_i = CIFT \cdot csll_i \quad \dots(6)$$

$$IPI_i = CIFT \cdot ipi_i \quad \dots(7)$$

Então, o total de impostos federais na importação é dado pela equação abaixo:

$$I_{iF} = CIF \cdot ii + CIFT \cdot pis_i + CIFT \cdot cofins_i + CIFT \cdot csll_i + CIFT \cdot ipi_i \quad \dots(8)$$

Novamente, as alíquotas desses diversos impostos são maiores do que aparentam, pelo fato da bitributação sobre o imposto de importação.

Vamos definir:

- **CIFT₁** = valor **CIFT** com esses outros impostos acima adicionados. Logo:

$$CIFT_1 = CIFT + CIFT \cdot pis_i + CIFT \cdot cofins_i + CIFT \cdot csll_i + CIFT \cdot ipi_i$$

$$CIFT_1 = CIFT \cdot (1 + pis_i + cofins_i + csll_i + ipi_i) \quad \dots(9)$$

$$I_{iF} = CIF \cdot \{ii + (pis_i + cofins_i + csll_i + ipi_i) \cdot (1 + ii)\} \quad \dots(10)$$

Alguns impostos cobrados na importação, serão contabilizados como CRÉDITO e poderão ser abatidos na conta dos impostos a pagar, compensando os eventuais débitos gerados pelas vendas. São eles: *PIS*, *COFINS*, *CSLL*, *IPI*. Assim, o total de impostos de importação federais, creditáveis, é dado pela equação:

$$I_{iFC} = CIFT_1 - II \quad \dots(11)$$

Como se vê pela equação 11, o imposto de importação é um custo definitivo. Não gera crédito.

Vamos definir:

- **D** = despesas da importação = custo AWB + SISCOMEX + armazenagem + despachante
- **C** = custo do produto nacionalizado (ainda sem os impostos estaduais – *ICMS*)

Então o custo do produto nacionalizado será:

$$C = CIFT_1 + D \quad \dots(12)$$

IMPOSTOS ESTADUAIS NA IMPORTAÇÃO

Os impostos estaduais que incidem na importação são o **ICMS_i**, que incide sobre **CIFT₁** e o **ST_i** (quando aplicável)

Venda

Na venda a mesma lista de impostos se aplica, com suas respectivas alíquotas, independentes das alíquotas aplicadas na importação.

Há três formas de incidência de impostos na operação de venda:

- Sobre o valor sem IPI. É o caso do IPI
- Sobre o valor com IPI. É o caso dos demais impostos federais,
- Sobre o valor com todos os impostos já aplicados (chamam esse truque de “por dentro”). É o caso dos impostos ICMS e ST (Substituição Tributária)

O preço de venda pode ser dado pela seguinte equação:

$$V = C + L + I_{VF} - I_{CF} + I_{VE} - I_{CE} \quad \dots(13)$$

Onde:

- **V** = valor de venda para o comprador incluindo todos os impostos
- **C** = custo do produto
- **L** = lucro bruto da operação para o vendedor
- **I_{FV}** = impostos federais na venda
- **I_{CF}** = crédito dos impostos federais na compra (importação)
- **I_{VE}** = impostos estaduais na venda
- **I_{CE}** = crédito dos impostos estaduais na compra (importação)

A sequência para obtenção do preço de venda (**V**) é a seguinte:

- Calcula-se o custo **C** do produto (equação 11)
- Define-se o lucro **L** desejado
- Calcula-se o crédito dos impostos federais – **I_{CF}** (equação 12)
- Calcula-se os impostos federais incidentes sobre a venda – **I_{VF}** (equação 24)
- Calcula-se os impostos estaduais incidentes sobre a venda – **I_{VE}**, explanado a seguir
- Calcula-se o crédito dos impostos estaduais (se houver) – **I_{CE}**, explanado a seguir
- Obtém-se o valor final do preço de venda pela equação 27

A próxima decisão será a de confrontar esse preço de venda com a disposição do mercado em pagar por ele. Se o mercado não estiver disposto a pagar esse valor pelos produtos, nada feito, o produto não será produzido (ou importado). Importante notar que o gatilho que viabiliza a produção depende fortemente do Estado e pouco do Lucro, como ficará mais evidente no decorrer desta análise.

IMPOSTOS FEDERAIS NA VENDA

Definindo:

- V_0 = valor de venda sem IPI (com ICMS e os outros impostos)
- V = valor de venda final para o comprador, com todos os impostos
- IPI_V = valor do IPI na operação de venda
- ipi_v = alíquota do IPI na operação de venda

O valor do IPI se calcula assim:

$$IPI_V = V_0 \cdot ipi_v \quad \dots(14)$$

Constata-se **outra bitributação**: o IPI incide sobre os impostos estaduais e sobre os demais impostos federais. Essa engenharia matemática é bem criativa, pois consegue incidir IPI sobre ICMS bem como ICMS sobre IPI, como será visto adiante.

Portanto:

$$V = V_0 + IPI_V \quad \dots(15)$$

Então, substituindo o valor da equação 13, na equação 15, fica:

$$V = V_0 + V_0 \cdot ipi_v$$

Finalmente:

$$V = V_0 \cdot (1 + ipi_v) \quad \dots(16)$$

Agora, pela equação 16, podemos descobrir o misterioso valor de V_0 :

$$V_0 = V \cdot \frac{1}{1 + ipi_v} \quad \dots(17)$$

Pela equação 15, temos:

$$IPI_V = V - V_0 \quad \dots(18)$$

Então, substituindo V_0 da equação 17 na equação 18, temos:

$$IPI_V = V - \frac{V}{1 + ipi_v}$$

Finalmente, o IPI sobre o preço de venda, é:

$$IPI_V = V \cdot \frac{ipi_v}{1 + ipi_v} \quad \dots(19)$$

O PIS também incide sobre o valor de venda sem IPI, ou seja, sobre V_0 , então:

$$PIS_V = V_0 \cdot pis_v$$

Assim, de forma similar ao que fizemos para o **IPI**, temos:

$$PIS_V = V \cdot \frac{pis_v}{1 + ipi_v} \quad \dots(20)$$

Os impostos **COFINS** e **CSLL** também incide sobre o valor de venda sem IPI. Seguindo o mesmo raciocínio, temos:

$$COFINS_V = V \cdot \frac{cofins_v}{1 + ipi_v} \quad \dots(21)$$

$$CSLL_V = V \cdot \frac{csll_v}{1 + ipi_v} \quad \dots(22)$$

Se definirmos:

- I_{VF} = valor dos impostos federais incidentes na operação de venda
- i_{vf} = alíquota dos impostos federais sobre a operação de venda

Assim, chegamos à fórmula do valor dos impostos federais incidentes sobre o preço de venda:

$$I_{VF} = IPI_V + PIS_V + COFINS_V + CSLL_V$$

Logo:

$$I_{VF} = V \cdot \frac{ipi_v}{1 + ipi_v} + V \cdot \frac{pis_v}{1 + ipi_v} + V \cdot \frac{cofins_v}{1 + ipi_v} + V \cdot \frac{csll_v}{1 + ipi_v}$$

Finalmente:

$$I_{VF} = V \cdot \frac{ipi_v + pis_v + cofins_v + csll_v}{1 + ipi_v} \quad \dots(23)$$

$$I_{VF} = V \cdot i_{vf} \quad \dots(24)$$

Portanto, o percentual de impostos federais embutidos no preço de venda é:

$$i_{vf} = \frac{ipi_v + pis_v + cofins_v + csll_v}{1 + ipi_v} \quad \dots(25)$$

EXEMPLO 1: para produto com o NCM= 8543.70.99, o governo federal cobra (Brasília):

- $ipi_v = 15\%$
- $pis_v = 1,65\%$
- $cofins_v = 7,60\%$

- $csll_v = 1,00\%$

O que totaliza **22%** de impostos federais, fora o imposto de importação, no preço de venda.

IMPOSTOS ESTADUAIS NA VENDA

O $ICMS_v$ incide sobre o valor do produto já com IPI_v (incidência “por dentro” - bitributação) e se calcula assim:

$$ICMS_v = I_{VE} = V \cdot i_{ve} \quad \dots(26)$$

Onde:

- $ICMS_v = I_{VE}$ = valor do $ICMS$ na operação de venda
- V = valor de venda final para o comprador, com todos os impostos
- i_{ve} = alíquota do $ICMS$ na operação de venda

Tomemos a equação 13:

$$V = C + L + I_{VF} - I_{CF} + I_{VE} - I_{CE} \quad \dots(13)$$

Onde:

- I_{CE} = valor do crédito de $ICMS$ obtido na operação de compra (importação)

Substituindo os valores das equações 24 e 26 na equação 13, obtemos:

$$V = C + L + V \cdot i_{vf} - I_{CF} + V \cdot i_{ve} - I_{CE}$$

Reorganizando a equação, obtemos:

$$V = \frac{C+L-(I_{CF}+I_{CE})}{1-(i_{vf}+i_{ve})} \quad \dots(27)^1$$

Para efeito de cálculo do preço de venda, em uma situação em que o crédito na compra é menor que o débito na venda, deve-se considerar I_{CE} = zero (vide nota de rodapé sobre o paradigma

¹ O valor de I_{CE} , que é o crédito de $ICMS$ na compra, normalmente é menor que o valor a pagar destacado na venda, gerando um resto a pagar (débito). Isso é o que seria de se esperar e seria resultado de $i_{ve} \leq i_{ie}$. Entretanto nem sempre isso acontece. Em mais uma manobra de malabarismo fiscal o governo pode estabelecer um de $i_{ve} > i_{ie}$, como é o caso de Brasília em que $i_{ve} = 4\%$ e $i_{ie} = 12\%$, para operações interestaduais (de Brasília para outros estados). No caso de operações dentro do DF as empresas são taxadas com $i_{ve} = 18\%$. Note que no primeiro caso, para operações interestaduais, o crédito vai se acumular indefinidamente, gerando um montante não recuperável, o que, na prática, é um aumento no custo do produto.

do ICMS). Entretanto, com a situação invertida, cabe uma reflexão sobre o custo adicional, em função da rotina do negócio, seu giro de estoque, seu percentual de venda interestadual etc.

Pela equação 26 identificamos:

- $C + L - (I_{CE} + I_{CE})$ = valor do produto sem imposto. Chamemos esse valor de **A**
- $(I_{CE} + I_{CE})$ = corresponde aos eventuais créditos de imposto na importação ou compra
- $(i_{vf} + i_{ve})$ = percentuais dos impostos embutidos no preço de venda

Então a equação 23 pode ser representada mais simplificadamente da seguinte forma:

$$V = \frac{A}{1 - (i_{vf} + i_{ve})} \quad \dots(28)$$

EXEMPLO 2: Para melhor visualizar como o **ICMS** influencia no preço de venda, imaginemos duas situações. Se refira à figura 2: linha laranja onde todos os impostos federais representam 15% do valor de venda ($i_{vf} = 15\%$) e linha azul onde todos os impostos federais representam 22% do valor de venda ($i_{vf} = 22\%$). O gráfico mostra o percentual de impostos na venda (y) sobre o valor do produto (A), em função da alíquota do **ICMS**.

De partida notamos que, se a alíquota do ICMS fosse zero, o imposto federal seria 17,6% do valor do produto, e não 15%, para o primeiro caso e seria 28,2% e não 22% para o segundo caso. Isso se explica pelo fato de a alíquota representar parte do valor de venda (“por dentro”).

Tomemos a curva azul: Se a alíquota do ICMS passar de 10% para 20% o aumento de imposto (variação de “y”) passará de 47,1% para 72,4% com um aumento de **25,3%** e não de **10%** como seria de se esperar pelo bom senso. Novamente isso se explica pelo fato da alíquota do imposto ICMS ser aplicada também “por dentro”.

Então, nesse caso, um aumento de 10% na alíquota de ICMS aumenta o preço do produto em 25,3% e não em 10%.

Assim, é bem conveniente ao cobrador de impostos, usar a alíquota “por dentro” pois isso “engana” o consumidor achando que vai pagar mais 10% quando vai pagar mais 25,3%.

Pelo gráfico da figura 2, um ICMS de 18% com 15% de impostos federais, embutidos no preço de venda, vai significar um imposto de quase 50% sobre o valor do produto sem imposto, e não 33% como se poderia novamente imaginar.

Resumindo: as alíquotas não se somam; elas seguem a equação 28.

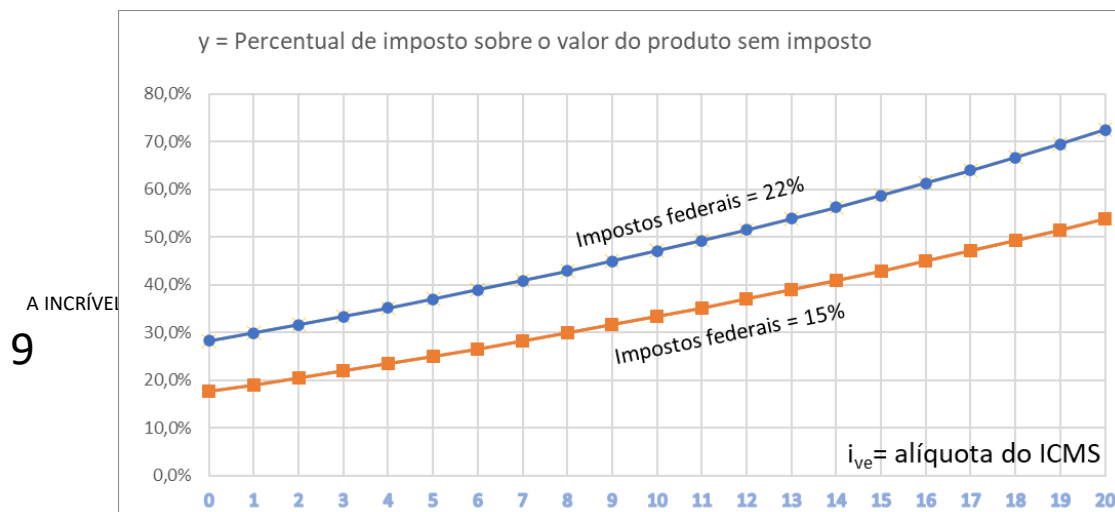


Figura 2: Percentual de imposto sobre o valor do produto sem imposto

EXEMPLO 3: continuando do exemplo 1, o governo estadual cobra 18% de imposto (ICMS) para o NCM= 8543.70.99, para venda dentro do DF. Então, o imposto total sobre esse produto seria de 40% (22% + 18%), certo? Não. Pelo gráfico, o imposto total é de 66,7% sobre o preço de venda.

Convém ressaltar que esse entendimento errado sobre o imposto advém da estratégia que **não** é sobre o valor do produto (“por fora”), é no produto (“por dentro”), outra manobra de maquiagem fiscal.

Então, se um produto é vendido a R\$ 1.000,00 podemos ter, por exemplo:

- a) R\$ 400,00 é imposto
- b) R\$ 600,00 é o custo do produto mais o lucro do comerciante vendedor

Com uma simples conta constatamos que o imposto incidente sobre o valor do produto é

$$V = \frac{400,00}{600,00} = 67\%$$

Constatamos que, nesse caso (outros exemplos não seriam muito diferentes), o imposto cobrado pelo governo sobre o valor do produto é de **67%** e não os 40% que se divulga, devido à manobra do “por dentro”.

EXEMPLO 4: continuando do exemplo 3, então, suponhamos que o comerciante que pratica um lucro de 10%, queira ganhar a mesma quantia que o sócio “ESTADO” passando seu lucro de 10% para 40% do valor do produto.

O que acontecerá com o preço de venda? Vai subir 123%, valor certamente inviável que não será absorvido pelo mercado.

Essa é uma forma “inteligente” do governo garantir sua fatia de expropriação em cima do esforço do empresário, com pouca influência sobre o lucro, o qual, repito, está limitado pelo mercado.

Assim, a tributação se assemelha mais à retirada de um sócio e não a uma contribuição do empresário em função do lucro por ele auferido, como seria de se esperar.

EXEMPLO 5: Para continuar o pacote de maldade, os sócios expropriadores não se contentam em esperar o sócio produtor vender seu produto. Os expropriadores já exigem parte do seu lucro antes do trabalhador conseguir vender o produto – essa fatia são os impostos que incidem na importação (ou na fabricação).

O que deveria ser cobrado depois (impostos federais e estaduais na importação e na fabricação, além do imposto de importação) são cobrados antes do empresário realizar sua venda. Os sócios expropriadores não esperam o empresário vender seu produto, quem dirá conferir se ele teve lucro.

Essa manobra do Estado gera um “estoque de imposto” na operação do produtor. Ou seja, ele paga imposto antes de vender seu produto e esse capital, compulsoriamente confiscado, é retirado do montante destinado a investimento, o que aumenta o custo da produção, por conseguinte, desestimulado a respectiva produção.

EXEMPLO 6: Pensa que terminou? Claro que não. Até agora só falamos do custo e margem de lucro do produto. Na verdade essa margem de lucro, que chamamos de **L**, não é um lucro líquido (aquele representado na figura 1), é o Lucro bruto, e pode se transformar em prejuízo (só para o empresário que produz, claro).

Para se obter o lucro líquido representado na figura 1, temos que subtrair do Lucro bruto calculado o custo direto do produto, todas as despesas da empresa, como aluguel, energia, telecomunicações, outras taxas e impostos, encargos sobre os trabalhadores etc, conforme ilustra a própria figura 1.

EXEMPLO 7: Mas isso não para por aí. O expropriador federal ainda vai querer parte do seu lucro bruto, se é que você conseguiu a façanha de ter lucro! Ele vai pegar mais uma fatia a título de Imposto de Renda. Então, se sobrar alguma coisa, após pagar os funcionários, aluguel, despesas, taxas e impostos sobre os trabalhadores, lá vem mais uma mordida: o imposto de renda.

EXEMPLO 8: A cada funcionário que a empresa contrata ela acumula uma dívida, o Passivo Trabalhista. Um perigo. Os funcionários vão gerando, ao longo do tempo, uma dívida de FGTS, multa e despesas rescisórias que, em muitas empresas se torna impagável.

Essa dívida cresce mensalmente na proporção de aproximadamente 10% da soma de todos os salários dos empregados da empresa. Em outras palavras, os empresários teriam que guardar 10% da folha de pagamento, mensalmente, religiosamente, para ter como pagar essa dívida, exigível lá na frente. Você conhece alguém que faz isso? Nem eu.

Para se ter uma ideia, uma empresa com 20 funcionários, salário médio de R\$ 2.800,00, com uma média de 10 anos de tempo de casa, já acumulou uma dívida de $20 \times 280 \times 120 = \text{R\$ } 672.000,00$. Isso mesmo que você leu. Essa quantia tem que estar no caixa da empresa, se não quiser tomar um susto.

É uma maneira de confundir o empresário, induzindo ao entendimento de que o salário de seu empregado é aquele mesmo. O incauto empresário vai caindo na armadilha e se endividando.

Então, o que deveria ser cobrado de pronto, que é essa dívida recorrentemente acumulativa, não é feito, induzindo o empresário e empurrar esse problema para depois (perigo!).

EXEMPLO 9: A criatividade de nosso sócio expropriador não para aí. Não satisfeito em cobrar o ICMS antes da venda do produto, alguns estados estabeleceram o absurdo imposto chamado “Substituição Tributária”, que simplesmente adiciona mais ICMS no momento da venda (para alguns produtos específicos, dependendo do NCM e dos estados envolvidos, ufa!!). Esse imposto funciona assim: o governo imagina que o empresário vá lucrar um certo percentual na venda de um produto. Então ele já cobra mais ICMS por conta disso. Grosso modo. Não faz parte do escopo deste trabalho entrar nesse aspecto, mas fica o alerta para mais essa criatividade – cuidado deve ser tomado para se verificar se há substituição tributária para cada venda!

CONCLUSÕES

1. O imposto para financiar as operações básicas do Estado, em favor da sociedade, como oferecer segurança e patrocinar a justiça, pode ser chamado de taxa de contribuição do cidadão para os serviços prestados pelo Estado.
2. Qualquer imposto com outra justificativa, principalmente a de redistribuir “renda” é uma agressão ao cidadão por ser, além de compulsório e coercivo, expropriação.
3. O sistema tributário brasileiro além de prejudicar a produção de riqueza, tenta enganar (e consegue) o consumidor e o empresário incauto.
4. O imposto pago é bem maior do que, de forma simplificada, o Estado divulga.
5. O exemplo 3 mostra que o imposto sobre o preço de venda é de 67% e não 40%.
6. Se pegarmos o exemplo 3 e supormos um Lucro Líquido de 10% para o produtor da riqueza, já de cara temos que esse lucro será reduzido para 8% devido ao imposto de renda. Assim temos uma sociedade compulsória entre **produtor** e **Estado**, onde o primeiro recebe **8%** de lucro sobre seu trabalho e o outro, o Estado, expropria **69%** do valor do produto, sem fazer nada para ajudar nessa geração de riqueza, aliás, atrapalhando bastante.
7. Não foi abordado neste artigo mas convém ressaltar que as alíquotas de impostos dependem da classificação fiscal do produto (NCM) a qual exige uma maratona para se classificar corretamente e pode gerar multa se o Estado entender que você classificou errado. Também dependem dos estados de origem e destino da mercadoria. Depende também se é uma venda para revenda ou não. Depende se o comprador possui inscrição estadual. Depende se existe convênio de ICMS adicional (substituição Tributária) para aquele determinado NCM entre os estados origem e destino, o que vai onerar ainda mais o produto como já foi mencionado, e a cereja do bolo é que essas alíquotas ficam mudando constantemente, o que demanda gasto inútil de energia dos produtores e comerciantes para acompanhar tamanho emaranhado.