

Questão 25

A taxação de livros tem um efeito cascata **que** acaba custando caro não apenas ao leitor, como também ao mercado editorial – **que** há anos não anda bem das pernas – e, em última instância, ao desenvolvimento econômico do país. A gente explica. Taxar um produto significa, quase sempre, um aumento no valor do produto final. Isso porque ao menos uma parte desse imposto será repassada ao consumidor, especialmente se considerarmos que as editoras e livrarias enfrentam há anos uma crise **que** agora está intensificada pela pandemia e não poderiam retirar o valor desse imposto de seu já apertado lucro. Livros mais caros também resultam em queda de vendas, **que**, por sua vez, enfraquece ainda mais editoras e as impede de investir em novas publicações – especialmente aquelas de menor apelo comercial, mas igualmente importantes para a pluralidade de ideias. Já deu para perceber a confusão, não é? Mas, além disso, qual seria o custo de uma sociedade com menos leitores e menos livros?

Tais Ilhéu. “Por que taxar os livros pode gerar retrocesso social e econômico no país”. *Guia do Estudante*. Setembro/2020. Adaptado.

De acordo com o texto, os eventos sequenciais aos quais alude a expressão “efeito cascata” são:

- (A) livros mais caros, decréscimo de vendas, estímulo às editoras, supressão de investimento em novas publicações.
- (B) aumento do valor do produto final, queda de vendas, encolhimento das editoras, aumento do investimento em novas obras.
- (C) livros mais caros, instabilidade nas vendas, enfraquecimento das editoras, expansão das publicações.
- (D) aumento do valor do produto final, contração nas vendas, esgotamento das editoras, falta de investimento em novas publicações.
- (E) livros mais caros, equilíbrio nas vendas, diminuição das editoras, carência de investimento em novas publicações.

ALTERNATIVA D

Os efeitos cascata são “aumento no valor do produto final, repasse de parte do valor ao consumidor, intensificação da crise enfrentada pelas editoras em função da pandemia, consequente queda de vendas, e diminuição no poder de investimentos em novas edições”. Nesse sentido, a alternativa que contempla os efeitos cascata estão na alternativa D: aumento no valor do produto final, contração nas vendas, esgotamento das editoras, falta de investimento em novas edições.

