

Ideologia e Regulação Econômica: o protecionismo brasileiro e o Judiciário

DOI: 10.58766/rpgbcb.v19i1.1246

Yann Santos Teixeira*

André Nunes**

Recebido/Received: 2/7/2025

Aprovado/Approved: 10/1/2026

Introdução. 1 Ideologia. 2 Dupla oneração do produto industrializado importado. 3 Comércio internacional e seu arranjo institucional. 4 Ordem econômica brasileira e política econômica protecionista. Conclusão. Referências.

Resumo

O artigo analisa a influência da ideologia na formulação de decisões que impactam a regulação econômica, com foco no protecionismo brasileiro. O objetivo principal é investigar como pressupostos ideológicos fundamentam medidas tributárias que restringem a livre concorrência no país. O método utilizado é crítico-reflexivo, com base na análise da decisão do Supremo Tribunal Federal no Tema 906 da Repercussão Geral, que considerou constitucional a dupla incidência do IPI sobre produtos industrializados importados. A análise demonstra que o julgamento se fundamentou em argumentos de política econômica protecionista, ainda que em desconformidade com tratados internacionais subscritos pelo Brasil, como o Gatt. Os resultados indicam que a adoção de medidas protecionistas **não garante** o bem-estar social e contraria as diretivas da livre iniciativa e do desenvolvimento nacional que configuram, respectivamente, fundamento e objetivo da Constituição de 1988.

Palavras-chave: Ideologia. Política Fiscal. Regulação. Protecionismo.

* Mestrando em Ciências Contábeis pela Universidade de Brasília (UnB). Mestre em Teoria do Direito pela New York University School of Law (NYU Law). Graduado em Filosofia pela UnB. Graduado em Direito pela UnB, com formação complementada por programa de graduação sanduíche na Justus-Liebig Universität Gießen (JLU). <https://orcid.org/0009-0004-1728-9266>.

** Professor da Universidade de Brasília (UnB) na pós-graduação em Contabilidade e Gestão Pública. Doutor e Mestre em Economia pela UnB. <https://orcid.org/0000-0001-9928-6245>.

Ideology and Economic Regulation: brazilian protectionism and the judiciary

Abstract

This paper examines the role of ideology in shaping judicial decisions that affect economic regulation, with particular attention to Brazil's protectionist policies. It aims to explore how ideological assumptions inform tax measures that hinder free market competition. The study adopts a critical and reflective approach, focusing on the Brazilian Federal Supreme Court's ruling in Theme 906 of the General Repercussion, which upheld the constitutionality of applying the Tax on Manufacture Products (IPI) twice on imported industrialized goods. The analysis reveals that the Court's decision was grounded in protectionist economic reasoning, despite conflicting with international agreements ratified by Brazil, such as the Gatt. Moreover, findings suggest that such protectionist stances contribute to economic stagnation and weaken the country's competitiveness. The findings indicate that the adoption of protectionist measures does not guarantee social well-being and runs counter to the principles of free enterprise and national development, which respectively constitute a foundation and an objective of the Brazilian Constitution.

Keywords: *Ideology. Fiscal Policy. Regulation. Protectionism.*

Introdução

Decisões econômicas são, por vezes, atribuídas a ações do Poder Executivo federal, responsável pela execução da política econômica nacional, nos termos do art. 21, IX, da Constituição Federal de 1988 (CF/1988). No entanto, a atividade econômica não é conduzida apenas pela política econômica estabelecida pelo Executivo federal, mas é igualmente circunscrita por instituições, que, de acordo com North (1992, p. 4), consubstanciam o arranjo social que delimita as ações dos indivíduos e funciona como base para as atividades econômicas em determinada comunidade.

Nesse cenário, evidencia-se o papel do Judiciário na criação de regras que circunscrevem as atividades econômicas, especialmente no atual cenário em que os Tribunais Superiores têm a competência de estabelecer precedentes dotados de força obrigatória.¹

No presente artigo, objetiva-se explorar, em específico, a influência da ideologia na instituição de normas por parte de decisões judiciais que restringem as ações econômicas. Para promover este empreendimento crítico-reflexivo, será examinada decisão recente do Supremo Tribunal Federal (STF), no âmbito do Tema 906 da Repercussão Geral (RE 946.648/SC), que julgou constitucional a incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) tanto no desembaraço aduaneiro de produto industrializado quanto na sua saída do estabelecimento importador para comercialização no mercado interno, sendo fundamentada sob a perspectiva de proteção do mercado nacional.

Para o desenvolvimento da discussão, serão explorados (i) a definição de ideologia; (ii) a construção do entendimento do STF no sentido de dupla incidência do produto importador para

¹ É o estabelecido pelo art. 927, III, do Código de Processo Civil de 2015 (Lei 13.105) e pelos arts. 19 e 19-A da Lei 10.522/2002, que prescrevem, respectivamente, a vinculação dos órgãos judiciais e da administração tributária federal às decisões do Supremo Tribunal Federal e do Superior Tribunal de Justiça em sede de recursos submetidos à sistemática dos julgamentos repetitivos.

proteger o mercado nacional; (iii) a (in)adequação do julgado ao arranjo institucional internacional que o Brasil integra; (iv) os efeitos da postura protecionista do Brasil sobre o crescimento da economia; e (v) considerações finais.

1 Ideologia

O termo **ideologia**, conforme elucidada a professora Chauí (2008, p. 25-26), surge na França no início do século XIX, com o sentido de ciência da gênese das ideias, com escopo antimetafísico e materialista, em que só se reconheceriam conhecimentos científicos baseados na observação dos fatos e na experimentação. Posteriormente, contudo, Napoleão associou sentido negativo à palavra ideologia, adotando o termo para criticar os ideólogos franceses (materialistas e antimetafísicos), aduzindo que seriam aqueles que invertem as relações entre as ideias e o real (Chauí, 2008, p. 28).

O conceito de ideologia foi especialmente explorado pela filosofia marxista, que seguiu a tradição de Napoleão de qualificar negativamente o termo, ligando-o à noção de ilusão e mistificação da realidade objetiva (Eagleton, 1997, p. 16).

Nesse sentido, Marx e Engels (1998, p. 4) criticaram a postura ideológica da filosofia alemã, uma vez que, a despeito de se posicionar como crítica, não reconheceria que a teoria era, ela própria, produzida em um sistema de classes e a mudança dos conceitos só seria possível quando houvesse mudança na realidade:

Há pouco tempo, um homem de bom senso imaginava que as pessoas se afogavam unicamente porque eram possuídas pela *ideia de gravidade*. Tão logo tirassem da cabeça essa representação, declarando, por exemplo, ser uma representação religiosa, supersticiosa, estariam a salvo de qualquer risco de afogamento. Durante toda a sua vida, ele lutou contra a ilusão da gravidade, cujas conseqüências nocivas as estatísticas lhe mostravam, através de numerosas e repetidas provas. Esse bom homem era o protótipo dos modernos filósofos revolucionários alemães. (Grifos do autor)

Assim, observa-se que a ideologia, para a filosofia marxista, refere-se à construção de sentidos da realidade, sendo uma visão imiscuída de interesses irrefletidos que circunscrevem as lógicas de dominação do sistema do capital, que surgem, por sua vez, a partir das condições de produção, objetivas e subjetivas, em que determinada classe impõe seus interesses sobre as demais (Marx; Engels, 2007, p. 42).

Como ressalta Freedman (1996, p. 14-15), o marxismo foi importante ao sensibilizar aspectos essenciais relativos à ação humana e às respectivas interações sociais, o que permite que atualmente seja adotado como um truísmo que o pensamento reflete práticas socioeconômicas. Não obstante, a filosofia marxista centrou-se na concepção de que a ideologia estaria circunscrita à legitimação da dominação do capital, a única realidade social objetiva para a teoria, devendo os indivíduos, nesse cenário, reconhecerem-se como sujeitos capazes de aperceber as contradições e a exploração promovida pelo capitalismo para modificá-lo (Marx, 2009, p. 86).

Contudo, como reconhece Gramsci (1976, p. 224-225), que integra a corrente marxista de pensamento, Marx é ideológico enquanto homem político, pois adota esquema prático que visa determinada finalidade em suas decisões. Inclusive, a ideia se aproxima da posição de Durkheim (2007, p. 51) que, ao refletir sobre o sentido de ideologia, aponta que configura uma teleologia que direciona a ação humana.

Portanto, como elucidada Mannheim (1976, p. 81), o termo ideologia, ainda que intimamente ligado ao marxismo, não é limitado por essa corrente teórica, havendo a concepção de que tanto o sujeito quanto grupos sociais incorporam concepções da realidade à luz de fatores específicos que os circunscrevem, mas não restringidos a situações exclusivamente de classe. O estudo da ideologia evoluiu no âmbito da ciência política, cujas pesquisas têm concentrado no fenômeno em si considerado, e não na categoria, investigando a existência de sistemas de ideias políticas organizados e articulados que incorporam crenças, atitudes e opiniões (Freedon, 1996, p. 15).

Nesse sentido, são elucidativas as reflexões de Mises (2010) sobre o conceito de ideologia. Após estabelecer que todo pensamento precede a ação de modo que toda atividade está vinculada a uma ideia, ainda que incorreta (Mises, 2010, p. 221), elucidada que a ideologia consubstancia o sistema que orienta a ação humana e a cooperação social (Mises, 2010, p. 222). Ademais, a ideologia se diferencia da visão de mundo, porque esta é estruturada por um corpo teórico que objetiva explicar todos os fenômenos (Mises, 2010, p. 222). O aspecto comum às distintas ideologias reside no fato de que todas, ainda que conflitantes, direcionam-se a um mesmo objetivo: “a conveniência de se manter a vida em sociedade” (Mises, 2010, p. 224).

Desse modo, argumenta que, ao contrário de circunscrever a discussão sobre falhas lógicas que envolvem as ideologias, mais adequado seria buscar acessar a realidade e aferir se os meios utilizados para atingir a ideia que motiva a ação humana são adequados ao seu fim (Mises, 2010, p. 229-239).

O presente estudo, por sua vez, objetiva apresentar reflexão crítica em face da orientação protecionista que edifica a leitura de que a proteção de empresas nacionais, ainda que ineficientes, resulta em maior bem-estar à sociedade. Para tanto, examinar-se-á a decisão do STF que fundamentou a constitucionalidade da dupla oneração do IPI sobre produto final importado. Como será explorado, a construção da Suprema Corte consubstancia posição dissonante do ordenamento jurídico ou, na melhor das hipóteses, passível de ser submetida a contundentes críticas, sendo, na realidade, fundamentada sob o argumento de que configuraria garantia necessária à indústria nacional.

Assim, após refletir sobre a decisão, será explorado estudo de Bacha (2022) que apresenta como o fechamento ao comércio exterior resulta em menor crescimento econômico ao Brasil, de modo que é necessário que agentes políticos, não restritos ao Executivo, estabeleçam decisões de política econômica mais conscientes da realidade, despidendo-se de concepções irrefletidas que, ao contrário de melhorar o bem-estar social, prejudicam o desenvolvimento ao mesmo tempo que elevam o favorecimento a grupos específicos da sociedade.

2 Dupla oneração do produto industrializado importado

O art. 153, IV, da CF/1988 prescreve a competência da União para estabelecer o IPI, cujas regras são consolidadas no Decreto 7.212/2010 (Regulamento do IPI). Trata-se de imposto sobre bens industrializados, ou seja, a industrialização em si não configura a hipótese de incidência fiscal, mas ela é pressuposta, pois onera a operação que tenha por objeto produto que foi industrializado. O conceito de industrialização, exigido para incidência do IPI, configura qualquer processo que modifique a natureza, o funcionamento, o acabamento, a apresentação ou a finalidade do produto, ou o aperfeiçoe para consumo, nos termos do art. 4º do Regulamento do IPI.

Assim, considerando que o IPI é tributo que incide sobre qualquer operação que coloque em circulação produto que tenha sido submetido à industrialização pelo contribuinte, a legislação estabelece que deve igualmente onerar a importação do produto industrializado (art. 51 da Lei 5.172/1966 – Código Tributário Nacional). A razão para tributar a mercadoria importada decorre

da soberania dos Estados nacionais que impossibilita a tributação de operações fora do território de determinado Estado. Paralelamente, enquanto determinada mercadoria nacional passa por processo de industrialização e o legislador escolhe como aspecto temporal de incidência tributária a saída do produto do estabelecimento do industrial, a mercadoria industrializada no estrangeiro só pode ser onerada quando for nacionalizada.

Ou seja, a tributação da mercadoria pelo IPI quando da sua importação nada mais é que a adequação tributária da mercadoria importada à mercadoria nacional. Trata-se da aplicação da medida de ajuste tributário de fronteira (*border tax adjustment*), baseado no princípio do destino, em que se adota a posição de que não se exportam tributos, mas sim bens ou serviços, de modo que os países não oneram as operações de exportação², havendo, assim, a incidência da respectiva tributação interna quando há a importação de mercadoria – normalmente realizada no momento do desembarço aduaneiro, conforme ilustrado por um grupo de trabalho do Gatt ao tratar sobre o tema (1970).

No entanto, em agosto de 2020, ao examinar o Tema 906 da Repercussão Geral (RE 946.648/SC), o STF ratificou a interpretação de que seria constitucional a oneração dupla do produto importado. Nesse sentido, concluiu ser possível a incidência do IPI tanto no desembarço aduaneiro de produto industrializado quanto na revenda das mercadorias importadas a varejistas, atacadistas e diretamente a consumidores finais no mercado interno.

O entendimento foi resultado de construção interpretativa de que o IPI não apenas incidiria na transferência de mercadoria que havia sido objeto de industrialização precedente (seja nacional, seja internacional), mas igualmente quando um produto industrializado, já tributado em sua nacionalização pelo desembarço aduaneiro, é revendido pelo estabelecimento importador a despeito de não ter sido submetido a processo de industrialização.

O exame da decisão aponta que a sua justificativa não foi essencialmente jurídica, mas sim motivada pela proteção da indústria brasileira – que teve significativa participação no julgamento por meio da Confederação Nacional da Indústria (CNI), sendo inclusive citado parecer apresentado por consultor da entidade no voto vencedor, tendo o referido parecer afirmado que só seria inconstitucional a dupla oneração dos estabelecimentos atacadistas por equiparação a industriais, enquanto, noutro plano, seria constitucional equiparar o importador a industrial para onerar igualmente na revenda (Brasil, 2020, p. 35). Nesse sentir, é elucidativo o voto vencedor do Ministro Alexandre de Moraes (Brasil, 2020, p. 40-42):

Ora, o importador que somente recolhe o IPI por ocasião de desembarço aduaneiro não está na mesma situação do industrial brasileiro. A base de cálculo do IPI cobrado deste último alcança, além dos custos de produção e todos os impostos aí incidentes, o lucro da indústria.

Assim, se o importador agrega valor ao produto (nem que seja apenas o seu lucro), cobrando valor superior, na revenda do bem no mercado nacional, do que aquele montante pago na importação, deve pagar o tributo sobre este acréscimo, tal qual ocorreria, com qualquer outro industrial ou equiparado a industrial na alienação de produtos nacionais.

[...]

2 Considerando a legislação brasileira, mais adequado seria adotar a expressão “exportações de bens e serviços ao exterior”, que, embora possa soar redundante, não configura pleonasmo, em razão de a legislação considerar como exportações certas transações destinadas a determinadas áreas do território nacional, a exemplo da Zona Franca de Manaus, nos termos do art. 4º do Decreto-Lei 288/1967.

Como referido também nesse precedente, as políticas de mercado visando à isonomia, em favor da circulação dos produtos nacionais, sem prejuízo dos produtos estrangeiros, devem ser privilegiadas.

Se não houvesse a incidência do IPI na segunda etapa, os produtos importados teriam uma vantagem de preço na competitividade com o produto nacional. Por isso, a legislação brasileira buscou estender tratamento equânime ao produto industrializado importado e ao similar nacional, resguardado, assim, o princípio da igualdade, da livre concorrência, e da isonomia tributária.

Portanto, o voto do Ministro Alexandre de Moraes, que orientou o julgamento do STF, concluiu que seria justificada a dupla oneração do IPI, quando não há processo de industrialização por parte do importador que revende a mercadoria em território nacional, para proteger e, ao cabo, privilegiar a indústria brasileira, garantindo que houvesse equivalência do valor do produto importado com a mercadoria nacional.

A construção, contudo, parece apontar para uma premissa de que toda mercadoria importada seria resultante de processo de *dumping*,³ em que a produção estrangeira busca reduzir as suas margens a valores inferiores de forma exacerbada para afastar a competição nacional. Não obstante, trata-se de suposição contraintuitiva, de modo que deveria ser devidamente demonstrada. Nesse sentido, elucidativa a opinião da Suprema Corte dos Estados Unidos da América, ao examinar o caso *Matsushita Electric Industrial Co. v. Zenith Radio Corp.* (1986), em que empresas estadunidenses alegavam que companhias japonesas possuíam um conluio para ofertar *receivers* de televisão a preços hostis para, após retirar as empresas dos EUA do mercado, praticar preços abusivos aos consumidores. Contudo, os *Justices*,⁴ por maioria, rejeitaram a pretensão, uma vez que o conluio deveria estar evidente diante do absurdo que seria supor que empresas japonesas teriam praticado por **duas décadas** preços abaixo do mercado, incorrendo em prejuízos, para uma possível eliminação de concorrência.

Paralelamente, ao concluir o seu voto, o Ministro Redator do acórdão torna mais transparente a motivação de sua decisão, evidenciando a justificativa de política econômica de salvaguardar o mercado nacional. Nesse sentido, aduziu que, sob pena de o produto estrangeiro, mais eficiente, superar a mercadoria industrializada no Brasil, a medida era necessária para proteger a indústria interna (Brasil, 2020, p. 42-43):

Não se pode olvidar, ainda, que o IPI tem função eminentemente extrafiscal, e visa, dentre outros objetivos, ser instrumento indutor da atividade econômica e industrial do País. Em assim sendo, não caberia estender tratamento mais favorecido ao produto industrializado no exterior, tornando a carga tributária incidente sobre o bem importado inferior àquela que grava o bem nacional.

Seria um contrassenso defender que o IPI deva incidir sobre a matéria-prima importada submetida a processo industrial no País, e não quando há revenda da mercadoria importada pronta e acabada, sem a necessidade de qualquer beneficiamento.

Atente-se que, no primeiro caso, ao submeter o produto importado a algum tipo de industrialização no Brasil, fomenta-se a atividade econômica interna e gera-se empregos; enquanto, na revenda da mercadoria que já foi importada pronta e acabada, sem a necessidade de qualquer beneficiamento, atende-se, quando muito, à demanda do mercado de consumo, sem dinamização da economia nacional.

3 Consiste na prática comercial de vender produtos a preços inferiores aos custos com a finalidade de eliminar concorrentes ou ganhar maiores fatias de mercado (Sandroni, 1999).

4 Nomenclatura estabelecida aos juízes da Suprema Corte.

Em linha ao entendimento do voto vencedor, o Ministro Ricardo Lewandowski (Brasil, 2020, p. 73-74) revelou a premissa de política econômica de forma ainda mais inequívoca em seu voto concorrente, afirmando que a dupla oneração da mercadoria importada que não passou por processo de industrialização seria necessária diante da ineficiência das empresas nacionais diante de diversos fatores que compõem o “Custo Brasil”:

A ficção legal que equipara o estabelecimento importador ao industrial, ao meu sentir, permite que o produto importado, o qual ingressa no país desonerado, atinja custos e sobrecarga tributária equivalente àquela assumida pelo produtor nacional.

O valor de saída do estabelecimento importador – com pagamentos dos tributos de importação, custos aduaneiros e parcela do lucro do importador – estará mais próximo (*sic*) do valor de mercado do produto, haja vista que a base de cálculo desse novo fato gerador já contará com a agregação de valor ao produto industrializado, espelhando condições parecidas àquelas encontradas pelo produtor nacional.

O estudo trazido aos autos pela Fiesp corrobora o argumento, indicando que o produto industrializado importado, mesmo após o desembaraço aduaneiro, é recebido pelo importador 33,7% mais barato que o similar fabricado no Brasil.

De acordo com a entidade federativa, foi identificado o “Custo Brasil” – componente de custo de produção nacional –, composto por diversos fatores, dentre os quais o custo do capital de giro, da energia, matérias-primas, de infraestrutura logística, burocracia, tributação de serviços e insumo.

O “Custo Brasil” representaria acréscimo de 33,7% no custo do produto fabricado no Brasil em relação ao importado, o qual seria produzido com custos menores.

No entanto, o entendimento firmado pela Suprema Corte é contrário ao arranjo normativo que circunscreve a regulação do comércio internacional por parte do Estado brasileiro e consubstancia política econômica que não promove maior bem-estar à população, pelo contrário, conforme será exposto.

3 Comércio internacional e seu arranjo institucional

O comércio internacional, especialmente após a Revolução Industrial, avoluma-se a cada dia tanto em quantidade quanto em complexidade. Assim, diversas foram (e são) as tentativas de estabelecer normas comuns entre os distintos países que compõem o globo. Exemplos neste sentido não faltam (*v.g.*, a Convenção Internacional sobre o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias que visa estabelecer classificação fiscal universal aos produtos).

Para a presente situação um acordo internacional tem maior importância, qual seja, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt) – cujas provisões do Gatt 1947 foram internalizadas pela Lei 313/1948, enquanto o texto atualmente em vigor, referente ao Gatt 1994, foi internalizado pelo Decreto 1.355/1994 – que visa regular o comércio internacional, tendo o princípio da não discriminação como um dos seus parâmetros.

O Gatt foi elaborado no contexto da Conferência de Bretton Woods, de 1944, cujo objetivo foi estabelecer as estruturas para o desenvolvimento e coordenação do comércio internacional

(Matsushita *et al.*, 2015, p. 1). Na Conferência, decidiu-se pela criação do Banco Mundial, do Fundo Monetário Internacional (FMI) e da Organização Internacional do Comércio (OIC). O foco nas primeiras negociações envolvendo a OIC foi a elaboração de um tratado multilateral que prescrevesse os princípios gerais do comércio internacional, concretizado no Gatt em 1947 (Matsushita *et al.*, 2015, p. 1). Posteriormente, foram finalizadas as negociações relativas à OIC e elaborada a Carta de Havana de 1948, que estabelecia a estrutura da Organização. Contudo, a constituição da OIC fracassou após a recusa de ratificação da Carta de Havana pelo Congresso dos Estados Unidos da América e desistência do então Presidente Truman de buscar apoio à aprovação do tema, não sendo concretizada a criação da OIC diante da ausência do apoio internacional necessário para suprir o vácuo da maior potência econômica (Matsushita *et al.*, 2015, p. 2; Capucio, 2014, p. 60).

A despeito do fracasso da OIC, o Gatt foi incorporado ao comércio internacional, consolidando-se como o arranjo institucional das relações comerciais entre os países em caráter provisório. Posteriormente, seguindo as rodadas de negociações do Uruguai de 1986 a 1994, foi estabelecida a Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1994 no Acordo de Marrakesh, finalmente prescrevendo um organismo internacional *perene* e retirando o caráter provisório do Gatt, o qual integrou o Acordo como seu primeiro anexo, com redação revisada – razão pela qual é corrente a sua denominação como Gatt 1994 (Lowe, 2007, p. 222-223). Um dos pilares do Gatt é justamente o princípio do tratamento nacional, previsto no artigo III, que determina a não discriminação entre produtos importados e os de fabricação nacional.

A importação é a entrada de um bem ou serviço no território aduaneiro, que compreende, nos termos do art. 2º do Decreto 6.759/2009, todo o território nacional. Contudo, após a entrada no território nacional, haveria alguma distinção do produto advindo do estrangeiro e aquele produzido nacionalmente? Não, e é exatamente a regra do tratamento nacional estabelecida pelo artigo III do Gatt. Isso porque, uma vez importada, a mercadoria advinda do estrangeiro é equivalente a qualquer outra produzida nacionalmente, ou seja, após o pagamento dos tributos e eventual adequação regulatória na importação (por exemplo, Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa), o produto recebe o mesmo tratamento que a mercadoria nacional – essa é a regra disposta no artigo III do Gatt, vejamos:

Artigo III

Tratamento Nacional no tocante à Tributação e Regulamentação Internas

3.1 As Partes Contratantes reconhecem que os impostos e outros tributos internos, assim como leis, regulamentos e exigências relacionadas com a venda, oferta para venda, compra, transporte, distribuição ou utilização de produtos no mercado interno e as regulamentações sobre medidas quantitativas internas que exijam a mistura, a transformação ou utilização de produtos, em quantidade e proporções especificadas, não devem ser aplicados a produtos importados ou nacionais, de modo a proteger a produção nacional.

3.2 Os produtos do território de qualquer Parte Contratante, importados por outra Parte Contratante, não estão sujeitos, direta ou indiretamente, a impostos ou outros tributos internos de qualquer espécie superiores aos que incidem, direta ou indiretamente, sobre produtos nacionais. Além disso nenhuma Parte Contratante aplicará de outro modo, impostos ou outros encargos internos a produtos nacionais ou importados, contrariamente aos princípios estabelecidos no parágrafo 1.

Para compreender a extensão do dispositivo, é importante reconhecer que, quando da elaboração do Gatt, o objetivo do acordo internacional era reduzir as barreiras comerciais, prescrevendo o seu artigo II cronograma de medidas a partir de rodadas de negociação dos Estados contratantes (Matsushita *et al.*, 2015, p. 184). Assim, o artigo III do Gatt objetiva afastar subterfúgios dos países na adoção de medidas protecionistas e, especificamente no âmbito tributário, impedir que haja elevação diferenciada dos impostos internos para os produtos importados.

O dispositivo garante que, após a importação legal da mercadoria, mediante adequação aos regulamentos internos e pagamento de tarifas aduaneiras, não podem os Estados contratantes estabelecer medidas que afetem os produtos de origem estrangeira de forma distinta das mercadorias produzidas nacionalmente (Matsushita *et al.*, 2015, p. 180 e 193). Como elucidou relatório de painel do Gatt (1958, p. 3) ao examinar prática do governo da Itália, o dispositivo assegura condições isonômicas de competição aos produtos que foram desembaraçados pela autoridade aduaneira.

Portanto, nos termos do artigo III do Gatt, as mercadorias importadas, após internalizadas, não podem sofrer tratamento tributário mais oneroso em comparação aos produtos nacionais (Matsushita *et al.*, 2015, p. 179).

O questionamento que o artigo III do Gatt suscita é “qual o tratamento estabelecido ao produto nacional?”. Ao examinar disputa envolvendo a adoção de alíquotas tributárias reduzidas para bebida alcoólica típica do Japão em comparação a outros destilados, o Órgão de Apelação da OMC (1996) elucidou que o exame de violação ao tratamento não discriminatório deve ser feito caso a caso, avaliando se a respectiva arquitetura estabelecida pelas autoridades ou legislação nacional prescreve tratamento mais gravoso à mercadoria advinda do estrangeiro, sendo irrelevante, para fins de aplicação do artigo III, examinar se houve intenção protecionista.

Nesse contexto, no que se refere à incidência de tributos internos para aplicação da medida de ajuste tributário de fronteira, há inequívoca orientação do Gatt, cujo Anexo I, relativo às notas e disposições adicionais, estabelece que a incidência de tributos não perde o seu caráter de medidas internas em razão de terem sido cobrados no momento do desembarço aduaneiro. Isso porque a tarifa aduaneira é, efetivamente, o tributo de importação exigido para nacionalização da mercadoria (Matsushita *et al.*, 2015, p. 219-221) – sendo que, no Brasil, é o imposto de importação previsto no art. 153, I, da Constituição. Vejamos o que estabelece o referido Anexo I na parte que trata da regra de não discriminação do artigo III do Gatt:

Qualquer imposto ou outros tributos internos, bem como qualquer lei, regulamento ou prescrição mencionados no § 1º que se apliquem não só ao produto importado como também ao produto nacional similar e que sejam cobrados ou exigidos no caso do produto importado no momento e no local da importação, serão não obstante considerados como taxa interna ou um outro tributo interno ou como uma lei, regulamentação ou exigências regidas no § 1º e estão consequentemente sujeitas às disposições do art. III.

Assim, não é válida a instituição de medidas internas pelo Estado para tornar o produto advindo do estrangeiro menos competitivo, como estabelecido na decisão da Suprema Corte brasileira. A decisão, objetivando assegurar regime mais favorável à indústria nacional, prescreveu que a revenda de mercadorias importadas deve sofrer incidência do IPI, a despeito de não terem sido submetidas à industrialização. Paralelamente, um produto de origem brasileira não sofre a incidência do IPI quando realiza a venda de produto não sujeito a processo de industrialização.

Desse modo, ainda que o voto do Ministro Relator e os votos concorrentes tenham buscado justificar o tratamento desigual à mercadoria importada, suscitando que a tributação seria fundamentada na

margem de lucro do estabelecimento importador e da adequação ao Custo Brasil, a realidade é que o resultado prescreveu tratamento distinto à mercadoria advinda do estrangeiro, estabelecendo a incidência do IPI a despeito da inexistência de processo de industrialização do contribuinte.

Como visto, a justificativa adotada pela Corte foi de que a medida seria necessária para proteção da indústria nacional. No entanto, em que medida a referida proteção aumenta o bem-estar? É o que examinaremos a seguir.

4 Ordem econômica brasileira e política econômica protecionista

A obrigatoriedade de decisões e do próprio direito internacional é, por vezes, questionada, uma vez que ausente uma autoridade hierarquicamente superior aos países (dotados de soberania) ou um sistema cogente intranacional que garanta o seu cumprimento. No entanto, conforme exposto por Vaughan Lowe (2007, p. 18-28), as normas internacionais não são impostas aos Estados contra sua vontade por meio de leis externas, mas, na realidade, decorrem de tratados que, como os contratos, refletem a faculdade dos Estados de participar ou não de compromissos, conduzindo que, se assim o fizerem, estão vinculados aos seus termos e obrigações. Ou seja, tratados são compromissos que os Estados decidiram ser de seu interesse, configurando acordos de cumprimento obrigatório por seus signatários, e não simples matérias políticas que podem ser revistas ou abandonadas livremente.

No caso em exame, é necessário que o Estado brasileiro reflita se é efetivamente proveitoso desconsiderar as prescrições estabelecidas pelo Gatt e pela OMC para exigir, de forma distinta à mercadoria nacional, a incidência de IPI na revenda de produto importado, já onerado pelo ajuste tributário de fronteira no momento do desembaraço aduaneiro, a despeito de ausência de processo de industrialização.

A motivação da decisão do STF é consequencialista, voltada para os (supostos) ganhos econômicos à sociedade diante do tratamento estabelecido à mercadoria importada. Portanto, faz-se necessário avaliar em que medida a posição protecionista que fundamentou a decisão da Suprema Corte tem correspondência com a realidade ou, noutro plano, foi resultado de preconceção ideológica.

Ao refletir sobre a razão estrutural que impede o crescimento econômico do Brasil de forma significativa para atingir a renda *per capita* de países desenvolvidos, Edmar Bacha (2022) sugere que decorre da recusa do país em abrir a economia ao comércio internacional.

Para demonstrar a sua hipótese, apresenta uma análise comparativa entre o Brasil e a Coreia do Sul, dois países que tomaram caminhos divergentes em termos de abertura comercial, tendo o país asiático optado, a partir da década de 1960, por integrar-se ao mercado internacional (Bacha, 2022).

A premissa teórica que fundamenta a hipótese é a tese de David Ricardo, tratada como uma verdade econômica pelo autor do artigo, de que um país se beneficia ao se integrar à economia internacional, especializando-se naqueles bens em que é relativamente mais produtivo, abandonando a perspectiva de Adam Smith de que os países deveriam buscar o mercado internacional apenas para escoar o excesso da capacidade interna (Bacha, 2022).

Nesse sentido, destaca que, até 1980, o Brasil apresentava taxas de crescimento econômico em torno de 7,5% ao ano, contudo, após esse período, o crescimento se reduziu drasticamente para uma média de 2,5% ao ano, atingindo taxas próximas de zero na última década (Bacha, 2022, p. 630). Noutro plano, a Coreia do Sul tem, desde a década de 2000, renda *per capita* três vezes superior ao Brasil, sendo que a renda *per capita* até 1974 era menor do que a do Brasil (Bacha, 2022, p. 628).

Bacha (2022) aponta que, acompanhada da redução do crescimento econômico, observa-se que a capacidade de aquisição e produtividade de bens de capital reduziu também de forma significativa.

A importância do dado decorre da importância dos bens de capital à economia, pois configuram, de acordo com o autor (2022, p. 630-631), condições necessárias para aumento do PIB, já que permitem o aumento de produtividade. Isso se deu após 1980, quando ocorreram: (i) a redução da poupança interna de 19,4% para 18,1% do PIB; (ii) o aumento do preço de bens de capital em cerca de 30%, tornando os investimentos menos acessíveis e menos eficientes; (iii) a diminuição da produtividade do capital em aproximadamente 25% no mesmo período (2022).

O autor argumenta que a redução da capacidade de aquisição e de produtividade dos bens de capital decorreu da insistência do país em manter a economia fechada, tendo o Brasil optado por aprofundar a substituição de importações, preterindo o aumento de exportações e importações. Ademais, Bacha (2022) explora como a economia contemporânea reforça a tese de Ricardo, uma vez que o comércio internacional: (i) não se volta para produtos finais, mas sim predominantemente para produtos intermediários que integram cadeias internacionais de valor; (ii) não é dominado por firmas pequenas, e sim empresas grandes que influenciam a demanda não apenas pela disputa de preços. Além disso, grande parte do comércio é realizada por entidades relacionadas. Nesse contexto, o autor aponta que o cenário atual cria outras dimensões benéficas ao comércio internacional, pois permite que um país incorpore as tecnologias mais avançadas, permite ganho de escala para empresas mais competitivas e promove uma seleção natural de empresas ineficientes protegidas por barreiras comerciais.

No entanto, o estudo observa que o Brasil é uma das economias mais fechadas do mundo, com exportações representando apenas 1,1% do comércio global, apesar de ser a oitava maior economia em termos de PIB (Bacha, 2022, p. 639). Isso porque o modelo econômico brasileiro foca principalmente no mercado interno, o que limita a competitividade das empresas nacionais e, igualmente, afeta a população que adquire produtos inferiores por preços maiores (Bacha, 2022). O autor identifica cinco principais obstáculos que têm mantido o Brasil fechado, notadamente: (i) a complexidade dos argumentos a favor da integração ao comércio internacional; (ii) a forte oposição de interesses constituídos, como sindicatos e indústrias que se beneficiam do mercado protegido; (iii) a diferença temporal entre os custos imediatos e os benefícios de longo prazo da abertura; (iv) leituras simplistas da história econômica do país, que associam a abertura ao risco de desindustrialização; e (v) o excesso de otimismo sobre a capacidade do país de se beneficiar rapidamente das mudanças econômicas, o que pode se tornar grave empecilho no âmbito de uma sociedade democrática (Bacha, 2022).

Noutro plano, países que, após a 2ª Guerra Mundial, atingiram os mesmos níveis de renda *per capita* dos países desenvolvidos têm como característica o fato de terem aberto as suas respectivas economias para o comércio internacional. O texto também observa que a natureza dos principais produtos exportados não é necessariamente um fator determinante para o desenvolvimento econômico, pois tanto países exportadores de matérias-primas quanto aqueles que vendem serviços e produtos industrializados podem alcançar altos níveis de renda *per capita* (Bacha, 2022). Contudo, o aspecto distintivo e, para o autor, decisivo é a abertura econômica, podendo ser sintetizada em uma frase (Bacha, 2022, p. 637):

Nem todos os países que se abriram ao comércio se desenvolveram, mas todos os países que se desenvolveram o fizeram com uma significativa integração comercial ao resto do mundo.

Desse modo, considera-se que a abertura comercial, por si só, não garante o crescimento econômico. O autor propõe que se examine o caso do México como exemplo de país com características semelhantes ao Brasil, mas que não obteve os mesmos benefícios esperados com a

abertura econômica (Bacha. 2022). Nesse contexto, Bacha (2022, p. 647-648) propõe um programa de abertura econômica baseada em “cenouras”, e não só apenas em “chicotes”, que (i) estimule a demanda e remova impedimentos à reestruturação por meio da reforma tributária e promoção da infraestrutura; (ii) promova abertura gradual, de forma paulatina e previamente comunicada; (iii) amplie programas sociais e de educação para fazer frente aos custos imediatos de transição; (iv) estabeleça mecanismos de reciprocidade comercial, garantindo que o país se abra à medida que ocorra abertura de seus respectivos parceiros comerciais; e (v) realize uma política de desvalorização da moeda para compensar produtores nacionais.

Ao examinar os dados apurados pela pesquisa, o motivo determinante que impede a efetiva geração de bem-estar social consubstancia a política econômica protecionista. Paralelamente, o curioso é que a justificativa para adoção da referida política baseia-se na ideia de que o desenvolvimento do país estaria atrelado à proteção das empresas nacionais, em especial da indústria, em face de produtos estrangeiros.

Nesse contexto, considerando que a justificativa da política econômica protecionista é válida sob a suposta concretização de um dos objetivos fundamentais da Constituição de 1988, é importante ressaltar que o texto constitucional, mesmo em seu caráter diretivo, não prescreveu que os agentes públicos deveriam adotar postura protecionista, pelo contrário. Noutro plano, o texto constitucional é inequívoco em (i) prescrever como objetivo fundamental o desenvolvimento nacional (art. 3º, II); e (ii) estabelecer a livre iniciativa como fundamento do Estado brasileiro (art. 1º, IV). Ou seja, ao Estado compete garantir que aqueles que assumem os riscos inerentes à atividade econômica são igualmente titulares dos respectivos resultados, buscando o desenvolvimento socioeconômico da sociedade, o que afasta a internalização por parte do poder público de riscos a que os agentes privados estão sujeitos. Isso porque cabe à iniciativa privada promover e decidir a forma e o modo pelos quais as atividades de produção, circulação de bens e prestação de serviços serão exploradas.

Portanto, observa-se que a política econômica consubstanciada no julgamento do Tema 906 da Repercussão Geral (RE 946.648/SC) encontra-se em dissonância com os objetivos que visa atingir, uma vez que o protecionismo brasileiro não resultou em criação de bem-estar e correspondente redução da pobreza, mas, na realidade, tem apenas exacerbado os problemas socioeconômicos, impedindo que o país efetivamente cresça e aumente a renda *per capita* de seus cidadãos.

Conclusão

O objetivo do estudo foi explorar em que medida decisões de política econômica são ideologicamente influenciadas, em específico a partir da análise do julgamento do Tema 906 da Repercussão Geral (RE 946.648/SC), em que foi ratificada a posição de que seria adequado onerar duplamente, pelo IPI, mercadorias finais importadas.

A fundamentação do julgado amparou-se em argumentos consequencialistas, que assumem que a proteção do mercado interno gera maior bem-estar social. No entanto, a postura é ideológica, uma vez que desconsidera a realidade econômica, cujos dados indicam que a decisão contribui para a estagnação da competitividade da indústria nacional e não garante ganhos de bem-estar social. Ademais, ao assegurar proteção às empresas nacionais e perpetuar modelo de baixo crescimento econômico, a decisão do STF contraria o princípio da livre iniciativa e o compromisso internacional assumido pelo Brasil no âmbito do Gatt.

Nesse cenário, conclui-se que é necessária a revisão de orientações ideológicas protecionistas que moldam a atuação estatal, inclusive no Judiciário, em prol de uma racionalidade econômica mais alinhada aos compromissos internacionais e aos reais interesses do desenvolvimento nacional.

Referências

ACORDO GERAL DE TARIFAS E COMÉRCIO (Gatt). **Border Tax Adjustments: Report of the Working Party** (BISD 18S/97), 2 dez. 1970. Disponível em: <https://www.worldtradelaw.net/document.php?id=reports/gattpanels/bordertax.pdf&mode=download>. Acesso em: 20 jun. 2025.

ACORDO GERAL DE TARIFAS E COMÉRCIO (Gatt). **Italian Discrimination Against Imported Agricultural Machinery**: Report of the Panel (L/833 - 7S/60,), 23 out. 1958. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/gatt_e/58agrmch.pdf. Acesso em: 21 jun. 2025.

BACHA, Edmar. Fechamento ao comércio e estagnação: por que o Brasil insiste? In: MENDES, Marcos (org.). **Para não esquecer**: políticas públicas que empobrecem o Brasil. Rio de Janeiro: Autografia Edição e Comunicação, 2022.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 23 jun. 2025.

BRASIL. **Decreto 97.409, de 28 de junho de 1989**. Promulgação à Convenção Internacional sobre o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1980-1989/d97409.htm. Acesso em: 25 jun. 2025.

BRASIL. **Decreto 1.355, de 30 de dezembro de 1994**. Promulgo a Ata Final que incorpora os resultados da Rodada Uruguaia de negociações comerciais multilaterais do Gatt. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D1355.htm. Acesso em: 20 jun. 2025.

BRASIL. **Decreto 6.759, de 5 de fevereiro de 2009**. Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/decreto/d6759.htm. Acesso em: 20 jun. 2025.

BRASIL. **Decreto 7.212, de 15 de junho de 2010**. Regulamenta a cobrança, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/decreto/d7212.htm. Acesso em: 20 jun. 2025.

BRASIL. **Decreto-Lei 288, de 28 de fevereiro de 1967**. Altera as disposições da Lei 3.173, de 6 de junho de 1957, e regula a Zona Franca de Manaus. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/delo288.htm#art4. Acesso em: 29 jun. 2025.

BRASIL. **Lei 313, de 30 de julho de 1948**. Autoriza o Poder Executivo a aplicar, provisoriamente, o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio; reajusta a Tarifa das Alfândegas, e dá outras providências. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1930-1949/l313.htm. Acesso em: 20 jun. 2025.

BRASIL. **Lei 5.172, de 25 de outubro de 1966**. Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5172.htm. Acesso em: 29 jun. 2025.

BRASIL. **Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm. Acesso em: 29 jun. 2025.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal (Plenário). **RE 946648**. Ementa. Constitucional e tributário. Imposto sobre produtos industrializados. Bens importados. Incidência no desembaraço aduaneiro e na saída do estabelecimento importador para comercialização no mercado interno. Constitucionalidade. Recorrente: Polividros Comercial LTDA. Recorrido: União. Relator: Min. Alexandre de Moraes, 24 ago. 2020. Disponível em: <https://redir.stf.jus.br/paginadorpub/paginador.jsp?docTP=TP&docID=754380405>. Acesso em: 07 jun. 2025.

CAPUCIO, Camilla. **Implementação das decisões do sistema de solução de controvérsias da OMC e mecanismos de efetivação no direito brasileiro**. 2014. Tese (Doutorado em Direito Internacional). Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

CHAUÍ, Marilena. **O que é ideologia**. 2. ed. São Paulo: Brasiliense, 2008.

COASE, Ronald H. The Problem of Social Cost. **The Journal of Law & Economics**, v. 3, p. 1-44, out. 1960.

DURKHEIM, Émile. **As regras do método sociológico**. 3. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2007.

EAGLETON, Terry. **Ideologia: uma introdução**. São Paulo: Boitempo, 1997.

ENGELS, Friedrich; KAUTSKY, Karl. **O socialismo jurídico**. Tradução: Livia Cotrim e Márcio Bilharinho Naves. 2 ed. São Paulo: Boitempo, 2012.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA (EUA). Suprema Corte dos Estados Unidos da América. **Matsushita Electric Industrial Co. v. Zenith Radio Corp.**, 475 U.S. 574. 1986. Disponível em: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/475/574/>. Acesso em: 27 jun. 2025.

FREEDEN, Michael. **Ideologies and Political Theory: a conceptual approach**. Oxford: Oxford University Press, 1996.

GRAMSCI, Antonio. **Escritos políticos: volume I**. Lisboa: Seara Nova, 1976.

GRAU, Eros Roberto. **A Ordem Econômica na Constituição de 1988**. 15. ed. São Paulo: Malheiros, 2012.

KORNHAUSER, Lewis A. A Guide to the Perplexed Claims of Efficiency in the Law. **Hofstra Law Review**, v. 8, iss. 3, p. 591-639, 1980.

KORNHAUSER, Lewis. An Introduction to the Economic Analysis of Contract Remedies. **University of Colorado Law Review**, v. 57, n. 4, p. 683-726, 1986.

KORNHAUSER, Lewis. The Economic Analysis of Law. In: ZALTA, Edward N. (ed). **The Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Disponível em: <https://plato.stanford.edu/archives/spr2022/entries/legal-econanalysis/>. Acesso em: 8 jun. 2025.

- LASSALLE, Ferdinand. **A essência da Constituição**. 9. ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2009.
- LOWE, Vaughan. **International Law**. New York: Oxford University Press Inc, 2007.
- MANNHEIM, Karl. **Ideologia e utopia**. 3. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.
- MANKIWI, N. Gregory. **Introdução à economia**. Tradução: Alan Vidigal Hastings, Elisete Paes e Lima. 4. ed. São Paulo: Cengage, 2020.
- MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **A ideologia alemã**. São Paulo: Martins Fontes, 1998.
- MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. Feuerbach e história: rascunhos e anotações (do fim de novembro de 1845 a meados de abril de 1846). In: MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **A ideologia alemã**. São Paulo: Boitempo, 2007.
- MARX, Karl. **Manuscritos Econômico-Filosóficos**. Tradução: Jesus Ranieri. São Paulo: Boitempo, 2008.
- MATSUSHITA, Mitsuo; SCHOENBAUM, Thomas J.; MAVROIDIS, Petros C.; HAHN, Michael. **The World Trade Organization: Law, Practice, and Policy**. 3 ed. Oxford: Oxford University Press, 2015.
- MISES, Ludwig von. **Ação humana**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.
- NORTH, Douglass C. Institutions and Economic Theory. **The American Economist**, vol. 36, no. 1, p. 3-6, 1992.
- ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). Órgão de Apelação. **Japan – Taxes on Alcoholic Beverages** (WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R), 4 out. 1996. Disponível em: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=Q:/WT/DS/8ABR.pdf&Open=True>. Acesso em: 20 jun. 2025.
- QUINE, Willard Van Orman. Two Dogmas of Empiricism. In: HARDING, Sandra G. (ed.). **Can Theories be Refuted? Essays on the Duhem-Quine Thesis**. Boston: D. Reidel Publishing Company, 1976.
- RICARDO, David. **Princípios de Economia Política e Tributação**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- SANDRONI, Paulo (org.). *Dumping*. In: SANDRONI, Paulo (org.). **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Best Seller, 1999.
- SMITH, Adam. **An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations**. Petersfield: Harrimam House, 2007.
- THALER, Richard H. From Homo Economicus to Homo Sapiens. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 14, n. 1, p. 133-141, 2000.
- TROTSKY, Leon. Noventa anos do Manifesto. In: MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **Manifesto comunista**. Tradução: Álvaro Pina. São Paulo: Boitempo, 2007.