

ENTRE A INTERNACIONALIZAÇÃO E A GLOBALIZAÇÃO: REFLEXÕES SOBRE O COMÉRCIO INTERNACIONAL À LUZ DA ECONOMIA ECOLÓGICA

Rogério Duarte Fernandes dos Passos

Between Internationalization and Globalization: Reflections on International Trade in Light of Ecological Economics

Resumo

O presente artigo analisa a dinâmica do comércio internacional à luz das teorias clássicas das vantagens absoluta e comparativa, formuladas por Adam Smith e David Ricardo, examinando seus pressupostos de soma positiva e especialização produtiva. Em contraponto, o estudo analisa criticamente tais formulações sob a perspectiva da economia ecológica, apoiando-se nas contribuições de Herman E. Daly e Joshua Farley, que sistematizam e desenvolvem reflexões formuladas por diversos estudiosos da área, incorporando as leis da termodinâmica, o conceito de entropia e a valoração dos serviços ecossistêmicos para evidenciar a economia como um subsistema aberto da biosfera. Ademais, o trabalho investiga a distinção entre internacionalização e globalização, associando essa discussão ao desenvolvimento da arquitetura econômica internacional consolidada após a Conferência de Bretton Woods (1944), com a criação do Fundo Monetário Internacional (FMI), do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), posteriormente integrado ao Grupo Banco Mundial, e com a evolução do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) até a instituição da Organização Mundial do Comércio (OMC) (1994). Analisa-se, ainda, o protagonismo das empresas transnacionais e a reconfiguração da soberania estatal, examinando episódios concretos como a ascensão industrial chinesa, a desindustrialização do polo têxtil do interior paulista, as contendas regulatório-tecnológicas envolvendo Google, Baidu, Uber e Didi, bem como o surgimento de barreiras não tarifárias e certificações privadas, como o *fair trade*. Por fim, o artigo examina a questão das externalidades ambientais, confrontando as abordagens de Ronald Coase, Arthur Cecil Pigou e Frederick Soddy – autores discutidos por Daly e Farley – com os limites impostos pelos danos ecológicos difusos e irreversíveis. Conclui-se que, embora as teorias clássicas permaneçam indispensáveis para a compreensão da economia moderna, revelam-se insuficientes quando consideradas isoladamente, sendo a economia ecológica um referencial teórico fundamental para conciliar comércio internacional, preservação do capital natural, responsabilidade intergeracional e justiça socioambiental no Século XXI.

Palavras-chave: Comércio Internacional; Vantagens Comparativas; Economia Ecológica; Herman Daly; Joshua Farley; Bretton Woods; Organização Mundial do Comércio; Empresas Transnacionais; Externalidades Ambientais; Sustentabilidade.

Abstract

This article analyzes the dynamics of international trade in light of the classical theories of absolute and comparative advantage formulated by Adam Smith and David Ricardo, examining their assumptions of positive-sum outcomes and productive specialization. In contrast, the study critically examines these formulations from the perspective of ecological economics, drawing upon the contributions of Herman E. Daly and Joshua Farley, who systematize and further develop ideas advanced by several scholars in the field. Their approach incorporates the laws of thermodynamics, the concept of entropy, and the valuation of ecosystem services in order to understand the economy as an open subsystem of the biosphere. Furthermore, the paper investigates the distinction between internationalization and

globalization, relating this discussion to the development of the international economic architecture established after the Bretton Woods Conference (1944), including the creation of the International Monetary Fund (IMF), the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), later incorporated into the World Bank Group, and the evolution of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) into the World Trade Organization (WTO) (1994). The article also examines the growing role of transnational corporations and the reconfiguration of state sovereignty, addressing concrete examples such as China's industrial rise, the deindustrialization of the textile manufacturing hub in the interior of São Paulo State, Brazil, regulatory and technological disputes involving Google, Baidu, Uber, and Didi, as well as the emergence of non-tariff barriers and private certification schemes such as fair trade. Finally, the paper discusses environmental externalities by contrasting the approaches of Ronald Coase, Arthur Cecil Pigou, and Frederick Soddy – authors examined by Daly and Farley – with the constraints imposed by diffuse and irreversible ecological damage. The article concludes that, although the classical theories remain indispensable for understanding the modern economy, they are insufficient when considered in isolation. Ecological economics therefore provides a broader theoretical framework capable of reconciling international trade with the preservation of natural capital, intergenerational responsibility, and environmental and social justice in the twenty-first century.

Keywords: *International Trade; Comparative Advantage; Ecological Economics; Herman Daly; Joshua Farley; Bretton Woods; World Trade Organization; Transnational Corporations; Environmental Externalities; Sustainability.*

Procedimentos metodológicos

Para atingir os objetivos propostos, a presente pesquisa adota uma abordagem qualitativa, de viés exploratório-analítico e teórico-crítico. Quanto aos procedimentos técnicos, utilizou-se a pesquisa bibliográfica e documental, amparada na revisão da literatura especializada em comércio internacional e economia ecológica, com destaque para as obras de David Ricardo, Adam Smith, Herman E. Daly e Joshua Farley, além dos conhecimentos acumulados no estudo dogmático jurídico do direito internacional econômico constitutivos da arquitetura econômica internacional (GATT, OMC e Acordos de Bretton Woods). O método de abordagem assenta-se no raciocínio dedutivo e dialético, contrapondo os pressupostos da economia clássica e neoclássica às condicionantes biofísicas da biosfera. Complementarmente, lança-se mão da menção de casos ilustrativos contemporâneos – como a reorganização de cadeias produtivas globais, disputas tecnológicas corporativo-estatais e transformações industriais regionais –, a fim de evidenciar a aplicabilidade prática das categorias teóricas discutidas.

Introdução

O presente artigo tem por objetivo examinar o comércio internacional a partir das teorias das vantagens absoluta e comparativa, tradicionalmente utilizadas para explicar os benefícios decorrentes das trocas entre as nações.

Na sequência, busca-se analisar criticamente essas formulações à luz da economia ecológica, especialmente a partir das contribuições dos economistas Herman Edward Daly (1938-2022) e Joshua Farley (1963-), estabelecendo um diálogo com a teoria ricardiana. Destarte, serão igualmente abordados os conceitos de internacionalização e de globalização, bem como a formação da arquitetura econômica internacional consolidada a partir dos acordos de Bretton Woods. É precisamente sobre esses

pressupostos da teoria econômica clássica que recaem as críticas formuladas pela economia ecológica, especialmente por Daly e Farley, cujas reflexões constituem o principal referencial teórico deste estudo.

Por fim, serão apresentadas algumas considerações meramente ilustrativas acerca da atuação das empresas transnacionais, de seu crescente poder econômico e de sua capacidade de influência diante dos Estados nacionais, em um cenário marcado pela intensificação da globalização e pela crescente virtualização da economia, culminando nas considerações finais.

1. Comércio internacional e as teorias das vantagens absoluta e comparativa

O comércio internacional pode ser compreendido como o conjunto de trocas econômicas realizadas entre pessoas físicas e jurídicas estabelecidas em diferentes Estados. Na economia contemporânea, parcela significativa dessas operações desenvolve-se por intermédio de empresas transnacionais, cujas atividades são apoiadas política e institucionalmente pelos respectivos governos nacionais. Nesse contexto, os Estados também possuem interesse direto na dinâmica do comércio exterior, sobretudo, pela obtenção de superávits em suas balanças comerciais, buscando acumular divisas e manter um fluxo de entrada de capitais superior ao de saída.

A partir dos modelos econômicos considerados clássicos, verifica-se, em primeiro lugar, que o comércio internacional encontra uma de suas principais fundamentações teóricas na Teoria da Vantagem Absoluta, formulada pelo economista escocês Adam Smith (1723-1790) na obra *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (conhecida também apenas como *The Wealth of Nations* e, em português, *A Riqueza das Nações*), publicada pela primeira vez em 1776. Segundo essa concepção, cada país deve especializar-se na produção e exportação dos bens que consegue produzir com maior eficiência e menor custo absoluto em comparação com os demais, importando aqueles cuja produção se revele relativamente mais eficiente em outros Estados (Smith, 1981, p. 183 e seg.).

Em segundo lugar, destaca-se a Teoria das Vantagens Comparativas, desenvolvida pelo parlamentar e economista inglês David Ricardo (1772-1823) na obra *On the Principles of Political Economy and Taxation* (em português, *Sobre os Princípios de Economia Política e Tributação*), publicada em 1817. Essa formulação oferece uma explicação mais sofisticada para os benefícios potenciais do comércio internacional ao sustentar que os países tendem a especializar-se na produção dos bens em que apresentam maior eficiência relativa, isto é, menor custo de oportunidade, ainda que não detenham vantagem absoluta na sua produção (Ricardo, 2004, p. 133-137). Em consequência, esses bens passam a constituir o núcleo de suas políticas exportadoras, ao passo que os produtos cuja fabricação implique maiores custos relativos tendem a integrar sua pauta de importações (Ricardo, 2004, p. 133-137).

Sob essa perspectiva, o comércio internacional configura um cenário de soma positiva, no qual todos os países participantes podem beneficiar-se da especialização produtiva e das trocas voluntárias. Em um ambiente de livre comércio, cada economia concentraria seus recursos humanos, naturais, tecnológicos e de capital na produção dos bens em que apresentasse maior eficiência relativa, atendendo simultaneamente às necessidades do mercado interno e à demanda externa por meio da exportação dos excedentes (Ricardo, 2004, p. 133-137).

Nesse paradigma, os setores produtivos tenderiam a alcançar maior desenvolvimento econômico, na medida em que a especialização permitiria reduzir os custos de produção – compreendidos, em sentido amplo, aqueles relacionados ao trabalho, à remuneração do capital, à tributação e ao uso da terra

– favorecendo a oferta de produtos mais competitivos no mercado internacional. Em consequência, a ampliação das exportações e a redução dos custos poderiam contribuir para o aumento da rentabilidade das empresas e para a expansão de suas margens de lucro.

Cumprir observar, entretanto, que essa construção teórica também é objeto de críticas. Entre elas, destaca-se a percepção que tais modelos assumem um caráter predominantemente estático, ao desconsiderarem fatores como as especificidades estruturais de cada economia, a evolução histórica dos mercados, as transformações tecnológicas, as alterações nos padrões de oferta e demanda e as assimetrias de poder que permeiam as relações comerciais internacionais. Além disso, o comércio exterior frequentemente se articula a objetivos geopolíticos e estratégicos dos Estados, circunstância que igualmente influencia a formação dos preços, a competitividade e a própria dinâmica das trocas internacionais.

É precisamente sobre alguns desses pressupostos da teoria econômica clássica que incidem as críticas formuladas pela economia ecológica, especialmente por Herman E. Daly e Joshua Farley. Ao incorporar os limites biofísicos da biosfera, as leis da termodinâmica e a necessidade de preservação do capital natural, os autores propõem uma releitura dos fundamentos tradicionais do comércio internacional, cujas principais contribuições serão examinadas na seção seguinte.

2. A crítica da economia ecológica à teoria ricardiana

Desenvolvida a partir das contribuições de estudiosos como o romeno Nicholas Georgescu-Roegen (1906-1994), o anglo-americano Kenneth Ewart Boulding (1910-1993), o espanhol Joan Martínez-Alier (1943-), o americano-australiano Robert Costanza (1950-), a dinamarquesa Inge Røpke (1953-), e os brasileiros Clóvis de Vasconcelos Cavalcanti (1944-) e Ademar Ribeiro Romeiro (1952-), a economia ecológica constitui uma disciplina que, em contraposição a diversos pressupostos da economia neoclássica, incorpora os fatores biofísicos na compreensão da atividade econômica, considerando os limites impostos pelos recursos naturais, pelos ecossistemas e pelas condições necessárias à sua conservação. Nessa abordagem, o desenvolvimento econômico deve compatibilizar-se com a sustentabilidade, de modo a assegurar que os recursos naturais permaneçam disponíveis para as presentes e futuras gerações (Daly; Farley, 2004, p. 3-14).

No que se refere à Teoria das Vantagens Comparativas, Herman E. Daly e Joshua Farley retomam criticamente alguns pressupostos presentes na tradição inaugurada por David Ricardo e posteriormente desenvolvida pela economia neoclássica. Para os autores, a natureza não pode ser compreendida apenas como um fator de produção passível de substituição por capital ou tecnologia, pois essa concepção desconsidera as leis da termodinâmica e os limites biofísicos que condicionam toda atividade econômica (Daly; Farley, 2004, p. 29-35).

Embora David Ricardo tenha sido um dos primeiros economistas a admitir a possibilidade de um estado estacionário em decorrência da escassez relativa de terras férteis, a economia ecológica amplia significativamente essa perspectiva ao sustentar que os limites ao crescimento econômico não decorrem apenas da disponibilidade de terras agricultáveis, mas da própria finitude dos recursos naturais e da limitada capacidade dos ecossistemas de absorver os impactos produzidos pelas atividades humanas (Daly; Farley, 2004, p. 355-358).

Segue-se daí que Daly e Farley observam que o solo não constitui um recurso dotado de características permanentes e indestrutíveis, apto a sustentar indefinidamente a renda da terra. Ao

contrário, os processos produtivos transformam continuamente matéria e energia, submetendo os recursos naturais às limitações impostas pelas leis da termodinâmica. A primeira dessas leis, correspondente ao princípio da conservação da energia, demonstra que matéria e energia não são criadas nem destruídas, mas apenas transformadas, de maneira que a utilização de recursos como petróleo, minérios e biomassa implica, inevitavelmente, sua conversão tanto em bens econômicos quanto em resíduos, na forma de calor dissipado e diferentes formas de poluição (Daly; Farley, 2004, p. 64-70).

Os autores recorrem igualmente à segunda lei da termodinâmica para demonstrar que toda transformação energética implica aumento da entropia, isto é, da degradação da qualidade da matéria e da energia disponíveis para a realização de trabalho útil. Em consequência, os processos produtivos geram resíduos cuja reciclagem ou tratamento demandam novo dispêndio de energia e de recursos naturais, produzindo sucessivos acréscimos de entropia. Tal circunstância evidencia que a expansão contínua da atividade econômica encontra limites físicos que não podem ser superados apenas pelo progresso tecnológico (Daly; Farley, 2004, p. 64-70).

Essas limitações biofísicas possuem reflexos diretos sobre o comércio internacional. Afinal, a especialização produtiva e a ampliação das trocas pressupõem a disponibilidade contínua de recursos naturais e a capacidade dos ecossistemas de absorver os resíduos decorrentes da produção. Sob essa ótica, a economia ecológica afasta-se da concepção segundo a qual o capital produzido poderia substituir integralmente o capital natural, sustentando que ambos são essencialmente complementares. Nenhum maquinário, por mais sofisticado que seja, pode operar sem energia, matérias-primas e recursos naturais (Daly; Farley, 2004, p. 23-25; 156-161).

A análise ricardiana concentra-se predominantemente na fertilidade e na produtividade econômica da terra, especialmente em relação à formação da renda fundiária. A economia ecológica, entretanto, amplia essa compreensão ao reconhecer que a terra não representa apenas um ativo destinado à produção agrícola ou à exploração mineral, mas um componente essencial dos ecossistemas, responsável pela prestação de inúmeros serviços ecossistêmicos indispensáveis à vida, tais como a regulação climática, a manutenção da biodiversidade, a renovação da qualidade do ar e o equilíbrio do ciclo hidrológico. Tais benefícios, embora indispensáveis à sociedade, normalmente não possuem preço de mercado, circunstância que contribui para sua subvalorização econômica (Daly; Farley, 2004, p. 74-76; 103-107).

Em *ultima ratio*, a economia ecológica supera a concepção da economia como um sistema isolado, compreendendo-a como um subsistema inserido em um sistema maior: a biosfera. Embora a produção e o consumo possam ser reorganizados para enfrentar limitações locais e promover ganhos de eficiência, permanecem submetidos aos limites físicos de um planeta dotado de recursos finitos (Daly; Farley, 2004, p. 23-30). Essa perspectiva conduz a uma releitura das teorias clássicas do comércio internacional, ao reconhecer que os benefícios econômicos decorrentes da especialização produtiva e da expansão das trocas não podem ser dissociados da conservação do capital natural que sustenta toda atividade econômica (Daly; Farley, 2004, p. 23-30).

As observações formuladas pela economia ecológica permitem compreender que a expansão do comércio internacional não pode ser analisada exclusivamente sob o prisma da eficiência econômica. A crescente integração das economias nacionais exige igualmente distinguir os conceitos de internacionalização e de globalização, tema que será examinado no item a seguir (Daly; Farley, 2004, p. 317-319).

3. Internacionalização e globalização

Herman E. Daly e Joshua Farley estabelecem uma distinção conceitual relevante entre os fenômenos da internacionalização e da globalização, entendendo que ambos representam formas distintas de organização das relações econômicas internacionais e produzem consequências igualmente diversas sobre o comércio, os Estados nacionais e o meio ambiente (Daly; Farley, 2004, p. 317-319).

Segundo os autores, a internacionalização corresponde ao fortalecimento e à intensificação dos vínculos comerciais, diplomáticos, financeiros e institucionais entre diferentes Estados soberanos. Embora as relações econômicas entre países, empresas e indivíduos se tornem progressivamente mais intensas, o Estado-nação permanece como a principal unidade política, jurídica e comunitária, preservando sua autonomia para formular políticas públicas, disciplinar sua economia e proteger seus interesses nacionais (Daly; Farley, 2004, p. 317-319).

Em sentido diverso, a globalização caracteriza-se pela crescente integração das economias nacionais em um mercado mundial, impulsionada pela redução das barreiras comerciais, pela ampliação da mobilidade internacional do capital e pela progressiva liberalização dos fluxos financeiros. Nesse contexto, a dinâmica econômica deixa de organizar-se predominantemente em torno dos interesses dos Estados nacionais para orientar-se por uma lógica global de circulação de mercadorias, serviços, investimentos e capitais (Daly; Farley, 2004, p. 317-319).

Para Daly e Farley, essa transformação produz relevantes consequências institucionais. A crescente mobilidade internacional do capital reduz a capacidade regulatória dos Estados, dificulta a implementação de políticas econômicas nacionais e amplia o poder de negociação das empresas transnacionais. Ao mesmo tempo, consolida-se uma racionalidade econômica na qual trabalhadores, capitais e recursos naturais tendem a ser considerados prioritariamente como fatores de produção subordinados às exigências de competitividade dos mercados internacionais (Daly; Farley, 2004, p. 317-319).

Essa distinção revela-se particularmente importante quando confrontada com a teoria clássica do comércio internacional. David Ricardo e os economistas clássicos que defenderam o livre comércio com fundamento na Teoria das Vantagens Comparativas concebiam um cenário em que o capital permanecia essencialmente vinculado aos respectivos Estados nacionais. Sua defesa da internacionalização pressupunha a ampliação das trocas entre países soberanos, e não a constituição de uma economia global relativamente desvinculada dos interesses nacionais (Daly; Farley, 2004, p. 319).

Nesse panorama histórico, a teoria ricardiana foi elaborada em um período no qual a mobilidade internacional do capital era significativamente menor do que aquela observada na contemporaneidade. A expansão do comércio ocorria entre economias nacionais relativamente autônomas, circunstância que permitia supor que os benefícios decorrentes da especialização produtiva seriam apropriados predominantemente pelos próprios países. A globalização econômica, entretanto, altera profundamente esse pressuposto ao favorecer a livre circulação dos investimentos e a realocação das atividades produtivas para regiões que oferecem menores custos de produção, regimes tributários mais favoráveis e regulamentações ambientais ou trabalhistas menos restritivas (Daly; Farley, 2004, p. 318-319).

É precisamente nesse ponto que Daly e Farley situam uma de suas principais críticas à teoria ricardiana. Se o capital pode deslocar-se livremente para qualquer parte do planeta, a vantagem comparativa deixa de depender exclusivamente das características produtivas de cada país e passa a

refletir estratégias empresariais de redução de custos em escala global. Consequentemente, parte dos fundamentos econômicos que sustentavam a teoria clássica do comércio internacional sofre significativa alteração diante das novas condições institucionais e econômicas impostas pela globalização (Daly; Farley, 2004, p. 318-319).

A distinção entre internacionalização e globalização permite compreender, portanto, que a intensificação das relações econômicas internacionais não constitui um fenômeno homogêneo. Enquanto a internacionalização preserva o protagonismo do Estado-nação nas relações comerciais, a globalização tende a deslocar parcela significativa das decisões econômicas para agentes privados e mercados transnacionais, conjuntura que repercute diretamente sobre a soberania estatal, a distribuição dos benefícios do comércio internacional e os desafios impostos à sustentabilidade ambiental.

De se observar que as reflexões desenvolvidas por Daly e Farley evidenciam, assim, que as teorias clássicas do comércio internacional permanecem relevantes para a compreensão das trocas econômicas entre os países, mas se mostram insuficientes para explicar a complexidade da economia global contemporânea. Ao incorporar os limites biofísicos da biosfera, as externalidades ambientais e as profundas transformações institucionais produzidas pela globalização, a economia ecológica oferece um referencial analítico potencialmente mais abrangente para compreender as relações econômicas internacionais na atualidade.

A distinção entre internacionalização e globalização também permite compreender o contexto histórico em que se consolidou a moderna arquitetura econômica internacional, construída a partir da Conferência de Bretton Woods e das instituições multilaterais criadas no período imediatamente posterior à Segunda Guerra Mundial (1939-1945), tema que será examinado no vindouro tópico.

4. Bretton Woods e a arquitetura econômica internacional

A distinção entre internacionalização e globalização permite compreender o quadro histórico em que se consolidou a moderna arquitetura econômica internacional. Ainda durante a Segunda Guerra Mundial (1939-1945), as nações aliadas reconheceram que a reconstrução econômica do pós-guerra dependeria da criação de instituições capazes de conferir estabilidade ao sistema monetário internacional, reduzir os riscos de crises financeiras – a exemplo da Grande Depressão iniciada em 1929 – e, sob o influxo do livre-comércio, estimular a retomada das trocas comerciais entre os países.

Foi nesse contexto que se realizou entre 01 e 22 de julho de 1944 a Conferência de Bretton Woods, sediada no vilarejo homônimo pertencente à cidade de Carroll (pertencente ao Condado de Coös) no Estado de New Hampshire, Estados Unidos da América (EUA). Reunindo delegados de quarenta e quatro países – entre eles o Brasil e a então União das Repúblicas Socialistas Soviéticas –, a conferência buscou estabelecer uma nova ordem econômica internacional que proporcionasse maior estabilidade monetária e cambial, ampliasse a cooperação financeira entre os Estados e favorecesse o crescimento econômico como instrumento de reconstrução e de preservação da paz internacional.

A elaboração desse novo sistema contou com a decisiva participação de três personagens centrais. O economista britânico John Maynard Keynes (1883-1946), principal representante da delegação do Reino Unido, apresentou o denominado Plano Keynes, propondo a criação de um sistema internacional de compensação financeira e de uma moeda supranacional destinada a equilibrar os pagamentos internacionais. Em sentido diverso, o economista norte-americano Harry Dexter White (1892-1948) formulou o Plano White, que serviria de base para a estrutura efetivamente adotada em

Bretton Woods, consolidando o protagonismo econômico dos EUA e a centralidade do dólar no sistema monetário internacional. Também desempenhou papel relevante Henry Morgenthau Junior (1891-1967), então Secretário do Tesouro norte-americano e presidente da conferência, cuja atuação política foi decisiva para a construção dos consensos que permitiram a aprovação dos acordos finais.

Como resultado imediato da Conferência de Bretton Woods foram criados o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), posteriormente incorporado ao Grupo Banco Mundial. Enquanto o FMI foi concebido para promover a estabilidade do sistema monetário internacional, favorecer a cooperação cambial e prestar assistência financeira aos países com dificuldades em seus balanços de pagamentos, o BIRD destinou-se inicialmente ao financiamento da reconstrução das economias devastadas pela guerra, ampliando posteriormente sua atuação para projetos de desenvolvimento econômico.

Outro elemento fundamental da ordem econômica instituída em Bretton Woods consistiu na adoção de um sistema de taxas de câmbio fixas, porém ajustáveis (*adjustable peg system*), no qual as moedas nacionais mantinham paridades em relação ao dólar norte-americano, cuja conversibilidade em ouro era assegurada aos bancos centrais e governos estrangeiros. Nesse modelo, o dólar passou a desempenhar simultaneamente as funções de principal meio de pagamento internacional e de moeda de reserva, conferindo aos EUA posição privilegiada na economia mundial.

Esse sistema permaneceu relativamente estável até o início da década de 1970. Em 15 de Agosto de 1971, porém, o presidente norte-americano Richard Milhous Nixon (1913-1994) anunciou a suspensão unilateral da conversibilidade do dólar em ouro – episódio conhecido como *Nixon Shock* –, encerrando um dos pilares fundamentais do sistema monetário concebido em Bretton Woods. A partir de 1973, as principais economias passaram a adotar regimes de câmbio predominantemente flutuantes, realidade posteriormente reconhecida pelos Acordos da Jamaica, firmados em 1976, inaugurando uma nova etapa da economia internacional.

Paralelamente às instituições financeiras criadas em Bretton Woods, consolidou-se também um sistema voltado especificamente à liberalização do comércio internacional. Em 1947 foi firmado o *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), cujo principal objetivo consistia na redução gradual das tarifas aduaneiras e de outras barreiras ao comércio, procurando limitar práticas protecionistas e estimular a ampliação das trocas internacionais.

Após sucessivas rodadas de negociação que culminaram na Rodada Uruguai, foi celebrado, em 1994, o Tratado de Marrakesh, responsável por instituir a Organização Mundial do Comércio (OMC), com sede em Genebra, na Suíça. Diferentemente do GATT, cuja natureza era essencialmente convencional – estruturada como um pacto multilateral –, a OMC passou a constituir uma organização internacional dotada de personalidade jurídica própria. Ao suceder o arranjo anterior, a instituição tornou-se responsável pela administração do sistema multilateral de comércio, pela solução de controvérsias entre os Estados-membros e pelo acompanhamento das políticas comerciais nacionais, desempenhando papel central na consolidação do regime jurídico das trocas globais, definindo os “lícitos” e “ilícitos” em seu campo de atuação.

Embora o FMI, o Banco Mundial e a OMC possuam competências jurídicas distintas e autonomia institucional, essas entidades integram uma mesma arquitetura econômica internacional construída ao longo da segunda metade do Século XX. Em conjunto, contribuíram para consolidar uma ordem econômica voltada à expansão do comércio internacional, à estabilidade financeira e à crescente

integração das economias nacionais, constituindo um dos principais alicerces institucionais do processo contemporâneo de globalização.

Sob a perspectiva da economia ecológica, contudo, essa arquitetura institucional não deve ser analisada exclusivamente sob o olhar da eficiência econômica. Conforme observam Herman E. Daly e Joshua Farley (2004, p. 317-319), a expansão do comércio internacional e da mobilidade do capital também suscita questionamentos relativos à sustentabilidade ambiental, à distribuição dos benefícios da globalização e à capacidade regulatória dos Estados nacionais diante da crescente influência exercida pelas empresas transnacionais. É justamente esse novo cenário econômico que permite compreender a ascensão dessas corporações como protagonistas das relações econômicas internacionais, tema que será examinado no próximo item.

5. Empresas transnacionais, competitividade internacional e os desafios da globalização

A consolidação da arquitetura econômica internacional construída ao longo da segunda metade do Século XX favoreceu a intensificação dos fluxos internacionais de comércio e de capitais, bem como a ascensão das empresas transnacionais como importantes atores da economia global. Nesse novo contexto, embora os Estados nacionais permaneçam desempenhando papel central na formulação das políticas econômicas e na disciplina jurídica do comércio internacional, parcela crescente das relações econômicas passou a desenvolver-se diretamente entre empresas transnacionais, investidores e cadeias globais de produção distribuídas por diferentes países, segundo critérios de eficiência econômica, disponibilidade de recursos, custos de produção e oportunidades de mercado. Essa transformação aproxima-se daquilo que Daly e Farley identificam como a passagem da internacionalização para a globalização, na qual a mobilidade do capital adquire protagonismo e reduz a centralidade econômica anteriormente exercida pelos Estados nacionais (Daly; Farley, 2004, p. 317-319).

Essa realidade evidencia que o comércio internacional contemporâneo não pode mais ser compreendido exclusivamente como um intercâmbio entre nações. Na prática, parcela significativa das operações comerciais desenvolve-se entre empresas estabelecidas em diferentes países, muitas delas pertencentes ao mesmo grupo econômico ou integradas por cadeias globais de produção, com plantas industriais e de serviços inseridas em diferentes espaços geográficos. Embora os Estados permaneçam desempenhando papel central na disciplina jurídica e regulatória dessas atividades, sua atuação passa a coexistir com a crescente capacidade de influência econômica e política exercida pelas grandes empresas transnacionais, característica marcante do processo de globalização descrito por Daly; Farley (2004, p. 317-319).

Nesse sentido, o capital deixa de permanecer vinculado ao território nacional e passa a deslocar-se para as jurisdições que oferecem melhores condições de produção, tributação, infraestrutura e acesso aos mercados consumidores, fenômeno que evidencia uma das principais diferenças entre a economia contemporânea e o contexto histórico em que foram formuladas as teorias clássicas do comércio internacional.

Durante muito tempo difundiu-se a ideia que o fortalecimento das grandes empresas representaria, por consequência, o fortalecimento de seus respectivos países de origem. Essa percepção ficou simbolizada pela conhecida frase atribuída a Charles Erwin Wilson (1890-1961, conhecido como “Engine Charlie”), então presidente da *General Motors* e que posteriormente exerceu o cargo de

Secretário de Defesa dos EUA, frequentemente sintetizada como “*What's good for General Motors is good for America*”. Vale dizer que em seu depoimento de 1953 perante o Senado norte-americano, contudo, Wilson trouxe a frase na íntegra, afirmando: “*For years I thought what was good for our country was good for General Motors, and vice versa*” (“*Durante anos pensei que o que era bom para o nosso país era bom para a General Motors, e vice-versa*”) (UNITED STATES OF AMERICA, 2026). Ainda que essa formulação simplifique uma realidade muito mais complexa, ela simboliza a estreita aproximação historicamente construída entre os interesses de determinados Estados e de grandes empresas privadas.

É precisamente essa associação entre interesses nacionais e interesses corporativos que passa a ser relativizada no contexto da globalização analisado por Daly e Farley, em que a elevada mobilidade internacional do capital permite às empresas transnacionais deslocarem investimentos e cadeias produtivas para diferentes países segundo critérios de eficiência econômica, competitividade internacional e, obviamente, maximização de lucros (Daly; Farley, 2004, p. 317-319).

A globalização econômica, entretanto, tornou essa relação significativamente mais complexa. A crescente mobilidade internacional do capital permite que empresas transnacionais transfiram investimentos, unidades produtivas e centros de pesquisa para diferentes regiões do planeta, buscando menores custos de produção, regimes tributários mais favoráveis, segurança jurídica e ambientes regulatórios considerados mais competitivos (Daly; Farley, 2004, p. 317-319). Em consequência, o poder de barganha entre Estados e empresas deixa de apresentar caráter uniforme, passando a variar conforme a capacidade de cada país para atrair investimentos de longo prazo, oferecer estabilidade institucional e construir um ambiente econômico propício à atividade produtiva (Daly; Farley, 2004, p. 317-319).

Nesse ínterim, a ascensão econômica da República Popular da China representa um dos exemplos mais expressivos das transformações advindas da globalização. A partir das reformas econômicas implementadas no final da década de 1970 e, sobretudo, de sua inserção cada vez mais intensa no comércio internacional, o país experimentou extraordinário crescimento industrial, tornando-se um dos principais polos manufatureiros do mundo e alterando profundamente a dinâmica da concorrência internacional.

A competitividade da economia chinesa decorre de um conjunto complexo de fatores, que envolve políticas industriais de longo prazo, investimentos em infraestrutura, disciplina e formação de mão de obra, planejamento estatal e intensa inserção nas cadeias globais de produção. Frequentemente, contudo, setores industriais chineses também são alvo de críticas relacionadas à prática do chamado *dumping* social, expressão utilizada para designar situações em que baixos custos de produção decorreriam da reduzida proteção aos direitos humanos, trabalhistas, sociais ou ambientais. Trata-se, entretanto, de tema objeto de intenso debate acadêmico e político, cuja análise exige cautela, uma vez que envolve diferentes modelos de desenvolvimento econômico e distintos níveis de regulação estatal.

Os reflexos dessa reorganização produtiva também podem ser observados em diversos setores da economia brasileira. A crescente concorrência internacional e a transferência de plantas industriais para países de menor custo de produção contribuíram para a perda de competitividade de segmentos tradicionais da indústria nacional. Como exemplo, pode-se mencionar, no Brasil, além do setor da indústria de máquinas, o polo têxtil do interior paulista – historicamente concentrado nos municípios de

Americana, Santa Bárbara d'Oeste, Nova Odessa, Sumaré, Hortolândia e Monte Mor –, que passou a enfrentar significativas dificuldades diante da intensificação da concorrência internacional e da reorganização das cadeias globais de produção.

Ao mesmo tempo, a experiência chinesa demonstra que competitividade internacional não decorre apenas da oferta de produtos de baixo custo. O país desenvolveu setores industriais altamente sofisticados, capazes de atender a rigorosos padrões técnicos e regulatórios exigidos pelos mercados internacionais, convivendo simultaneamente com segmentos voltados à produção de bens de menor valor agregado. Essa diversidade evidencia a complexidade da inserção chinesa na economia mundial, afastando interpretações simplificadoras acerca de seu desenvolvimento econômico.

Ademais, a expansão das empresas transnacionais também alcançou o setor das tecnologias da informação e comunicação. Um exemplo ilustrativo encontra-se na atuação da *Google* na China. Em razão de divergências relacionadas à política de censura estatal, à proteção de dados e às exigências regulatórias impostas pelo governo chinês, diversos serviços da empresa norte-americana tiveram sua atuação restringida no país (Dyar, 2010). Nesse ambiente, consolidou-se o crescimento da *Baidu*, empresa chinesa inicialmente dedicada aos mecanismos de busca na Internet e que posteriormente expandiu suas atividades para áreas como inteligência artificial, computação em nuvem e desenvolvimento de veículos autônomos.

Em situação semelhante, a empresa *Uber Technologies Inc.* – plataforma digital de intermediação de transporte individual – deixou de operar na China em 2016, após uma intensa guerra de preços com a *Didi Chuxing*, uma companhia local. Após pressão do governo chinês, a empresa norte-americana vendeu as suas ações em troca de uma participação acionária no negócio. Esses episódios demonstram que, mesmo em um contexto de globalização econômica, os Estados nacionais podem tomar decisões que exerçam significativa influência sobre seus mercados internos e sobre a atuação das empresas transnacionais.

Outra característica marcante do comércio internacional contemporâneo consiste na crescente valorização das chamadas barreiras não tarifárias. Ao lado das tarifas alfandegárias tradicionais, passaram a desempenhar papel relevante exigências relacionadas a padrões técnicos, requisitos sanitários, certificações ambientais, normas trabalhistas e cláusulas sociais. Embora frequentemente justificadas pela proteção do consumidor, do meio ambiente ou dos direitos fundamentais, tais exigências também suscitam debates acerca de seu eventual emprego como instrumentos indiretos de proteção econômica.

Nesse cenário, observa-se igualmente a expansão de mecanismos privados de certificação, como os selos de comércio justo (*fair trade*), por meio dos quais organizações independentes procuram assegurar aos consumidores que determinados produtos foram obtidos segundo padrões mínimos de responsabilidade social e ambiental. Esse fenômeno revela que parte da confiança anteriormente depositada exclusivamente nos Estados passou a ser compartilhada com instituições certificadoras privadas, cuja atuação influencia diretamente a organização das cadeias internacionais de produção.

Essas transformações demonstram que a globalização não eliminou o papel dos Estados nacionais, mas redefiniu as formas de interação entre poder público, empresas transnacionais e mercados internacionais. A crescente mobilidade do capital, a reorganização das cadeias produtivas globais e a emergência de novos centros econômicos tornam ainda mais complexa a distribuição dos benefícios e dos custos do comércio internacional, reforçando a necessidade de analisar tais fenômenos

também sob a perspectiva das externalidades econômicas e ambientais, tema que será desenvolvido no próximo título.

6. Externalidades ambientais e a perspectiva da economia ecológica

As transformações econômicas examinadas nos tópicos anteriores conduzem a um dos temas centrais da economia ecológica: o tratamento das externalidades ambientais. A crescente integração das economias nacionais, a intensificação do comércio internacional e a expansão das cadeias globais de produção evidenciam que parcela significativa dos custos ambientais decorrentes das atividades econômicas permanece dissociada dos preços praticados no mercado, recaindo sobre toda a sociedade e sobre as futuras gerações.

Em termos econômicos, as externalidades podem ser compreendidas como os efeitos produzidos por determinada atividade econômica que alcançam terceiros alheios à decisão de produzir ou consumir determinado bem ou serviço, sem que tais efeitos sejam refletidos nos preços de mercado. Esses impactos podem assumir natureza positiva ou negativa. Sob a perspectiva ambiental, contudo, assumem especial relevância as externalidades negativas, relacionadas à poluição, à degradação dos ecossistemas, à queda na qualidade de vida e ao consumo excessivo de recursos naturais.

Nessas hipóteses, os custos decorrentes da atividade econômica deixam de ser suportados exclusivamente pelos agentes responsáveis por sua geração e passam a ser compartilhados por toda a coletividade. A deterioração da qualidade do ar, da água e do solo, a perda da biodiversidade e as alterações climáticas constituem exemplos de impactos que frequentemente não são incorporados ao custo final dos produtos e serviços, ou mesmo como passivos de ordem contábil. Como consequência, forma-se uma típica falha de mercado, na medida em que os preços deixam de refletir integralmente os custos sociais e ambientais da produção (*social and environmental costs*), conduzindo a decisões economicamente eficientes apenas em aparência, mas ambientalmente insustentáveis.

Uma das formas tradicionalmente propostas para enfrentar esse problema consiste na internalização das externalidades negativas. No âmbito do direito ambiental, essa lógica manifesta-se por meio do princípio do poluidor-pagador – frequentemente associado ao princípio do usuário-pagador –, segundo o qual aquele que utiliza intensivamente os recursos ambientais ou provoca degradação deve suportar os custos decorrentes de sua atividade. A aplicação desse princípio pode ocorrer por intermédio de instrumentos de comando e controle, como licenciamento ambiental, sanções administrativas, multas, suspensão de atividades e cassação de licenças, bem como por instrumentos econômicos destinados a induzir comportamentos ambientalmente responsáveis.

Entre esses instrumentos econômicos, destacam-se os chamados tributos ambientais ou “tributos verdes”, os mercados de créditos de carbono, os pagamentos por serviços ecossistêmicos e outros mecanismos capazes de incorporar os custos ambientais às decisões econômicas. Também no âmbito privado, observa-se a adoção crescente de estratégias de educação ambiental, programas de responsabilidade socioambiental, certificações, incentivos à inovação tecnológica e políticas internas de reconhecimento destinados a estimular práticas produtivas menos impactantes (como a concessão de benefícios), ainda que remanesça a crítica quanto à tentativa de precificar a virtude. Em comum, tais mecanismos procuram aproximar os custos privados dos custos efetivamente suportados pela sociedade.

Vale dizer que Daly e Farley também situam a preocupação da economia ecológica com os limites físicos da atividade econômica, analisando e mencionando importantes antecedentes

interdisciplinares na obra do químico inglês Frederick Soddy (1877–1956), laureado com o Prêmio Nobel de Química de 1921 e cujas pesquisas contribuíram para a descoberta do elemento radioativo protactínio. Em *Wealth, Virtual Wealth and Debt (Riqueza, Riqueza Virtual e Dívida*, em tradução livre), de 1926, Soddy procurou aproximar economia e termodinâmica, sustentando que a riqueza real permanece condicionada às leis físicas que regem a transformação da matéria e da energia, ao passo que a riqueza monetária pode expandir-se de forma desvinculada dessas limitações materiais. Para Soddy, o dinheiro representa uma forma de riqueza virtual, cuja criação não implica, necessariamente, aumento correspondente da riqueza real disponível na economia, circunstância que pode produzir uma percepção ilusória de crescimento econômico quando dissociada da capacidade efetiva de produção de bens e serviços (Daly; Farley, 2004, p. 288, 290, 294, 334, 401).

Sob essa perspectiva, a adequada internalização das externalidades tende a elevar os custos de atividades ambientalmente degradadoras, reduzindo a concorrência desleal e vantagens competitivas artificialmente obtidas pela transferência desses prejuízos para terceiros. Ao mesmo tempo, fortalece-se a possibilidade de reconhecimento econômico de atividades responsáveis pela conservação ambiental, especialmente aquelas que asseguram importantes serviços ecossistêmicos, como a proteção da biodiversidade, a conservação dos recursos hídricos, a manutenção da cobertura vegetal, a frequência de chuvas e a regulação climática, cuja importância ultrapassa os limites territoriais dos Estados nacionais.

As externalidades, entretanto, não se manifestam apenas sob forma negativa. Existem igualmente externalidades positivas, caracterizadas pela produção de benefícios sociais que extrapolam os interesses diretos do agente econômico responsável pela atividade. Iniciativas de reflorestamento voluntário, recuperação de áreas degradadas, preservação de nascentes, criação de corredores ecológicos e mesmo projetos de apicultura voltados à polinização de culturas agrícolas e jardins urbanos ilustram situações em que os benefícios ambientais alcançam toda a coletividade, mesmo sem remuneração proporcional aos seus responsáveis.

A literatura econômica tradicional apresenta diferentes propostas para o enfrentamento das externalidades. Em abordagem resgatada por Daly e Farley, o economista britânico Ronald Harry Coase (1910-2013) sustentou que, quando os direitos de propriedade se encontram claramente definidos e os custos de transação permanecem reduzidos, os próprios agentes privados podem negociar soluções eficientes para esses conflitos, dispensando, em determinadas circunstâncias, uma intervenção estatal mais intensa (Daly; Farley, 2004, p. 479, 482); já Arthur Cecil Pigou (1877-1959), por sua vez, defendeu que externalidades negativas deveriam ser corrigidas mediante tributação ou subsídios, de modo a aproximar os custos privados dos custos sociais, proposta que deu origem ao conhecido “imposto pigouviano” (Daly; Farley, 2004, p. 427, 430-434, 474).

A economia ecológica dialoga com ambas as formulações, mas ressalta suas limitações diante da complexidade dos problemas ambientais contemporâneos. Daly e Farley observam que muitos danos ecológicos apresentam caráter difuso, cumulativo e, por vezes, irreversível, em ocorrências que dificultam tanto a negociação privada imaginada por Coase quanto a simples correção tributária proposta por Pigou (Daly; Farley, 2004, p. 170-179). Em diversos casos, a ausência de preços capazes de refletir adequadamente o valor dos serviços ecossistêmicos, associada à existência de limites biofísicos e aos fenômenos de irreversibilidade ecológica, impede que os mecanismos tradicionais de mercado ofereçam respostas suficientes.

Nesse sentido, a economia ecológica propõe uma compreensão mais ampla da atividade econômica, reconhecendo que a produção e o comércio internacional permanecem inseridos em um sistema ecológico finito. A eficiência econômica, portanto, não pode ser analisada exclusivamente pelos ganhos decorrentes do livre comércio ou pela expansão da produção, mas também pela capacidade de preservar o capital natural, assegurar a justiça intergeracional e compatibilizar desenvolvimento econômico, proteção ambiental e bem-estar coletivo.

Considerações finais

As reflexões desenvolvidas ao longo deste breve estudo permitiram revisitar os principais fundamentos teóricos do comércio internacional, tomando como ponto de partida as teorias das vantagens absoluta e comparativa, formuladas, respectivamente, por Adam Smith e David Ricardo. Embora esses modelos permaneçam como referenciais indispensáveis para a compreensão da formação da economia internacional moderna, verificou-se que sua construção histórica refletia um contexto econômico, político e institucional bastante distinto daquele observado na contemporaneidade.

A partir das contribuições da economia ecológica, especialmente das formulações de Herman E. Daly e Joshua Farley, constatou-se que a análise econômica do comércio internacional necessita incorporar elementos tradicionalmente negligenciados pela economia neoclássica, como os limites biofísicos do planeta, a finitude dos recursos naturais, os serviços ecossistêmicos, as questões de saúde pública e os impactos ambientais decorrentes da produção e do consumo. Sob essa análise, a eficiência econômica não pode ser compreendida exclusivamente pela maximização da produção ou pela redução dos custos monetários, devendo considerar igualmente a conservação do capital natural e a sustentabilidade das atividades humanas, em perspectiva na qual o “crescimento” (como expansão da escala quantitativa da economia) não significa necessariamente “desenvolvimento” (entendido como uma melhora qualitativa com menor uso de recursos naturais).

Verificou-se, ainda, que o fenômeno da globalização alterou profundamente o cenário em que se desenvolveram as teorias clássicas do comércio internacional. A consolidação da arquitetura econômica internacional inaugurada em Bretton Woods, posteriormente complementada pelo GATT e pela OMC, favoreceu a expansão dos fluxos internacionais de comércio e de capitais, conferindo crescente protagonismo às empresas transnacionais e intensificando a integração das economias nacionais. Paralelamente, a emergência de novos atores econômicos, em especial a República Popular da China, bem como o desenvolvimento de grandes empresas de tecnologia e plataformas digitais, evidenciam a complexidade das atuais relações econômicas internacionais e os desafios impostos à atuação regulatória dos Estados.

Ipsa facto, a discussão das externalidades ambientais revelou-se particularmente relevante, uma vez que parcela significativa dos custos ecológicos das atividades econômicas permanece dissociada dos preços praticados no mercado, não raro, com os efeitos sendo suportados mais pelas regiões produtoras do que pelas consumidoras. Já as contribuições de Ronald Coase e Arthur Cecil Pigou oferecem importantes instrumentos analíticos para a compreensão dessas questões, mas a economia ecológica evidencia que muitos problemas ambientais ultrapassam os limites das soluções tradicionais baseadas exclusivamente na negociação privada ou na tributação corretiva, exigindo abordagens mais abrangentes, compatíveis com a complexidade dos sistemas ecológicos.

Dessa forma, conclui-se que o comércio internacional permanece como importante instrumento de desenvolvimento econômico, integração entre os povos e circulação de bens, serviços e tecnologias.

Todavia, sua compreensão contemporânea já não pode restringir-se às vantagens econômicas das trocas ou aos custos monetários da produção. A preservação do capital natural, a internalização das externalidades ambientais – representadas em modelos de passivos ambientais –, o reconhecimento dos limites biofísicos do planeta e a busca por um desenvolvimento sustentável constituem elementos indissociáveis de qualquer reflexão atual sobre as relações econômicas internacionais. Nesse esteio, a economia ecológica oferece uma importante contribuição teórica ao ampliar o debate para além da eficiência econômica, propondo uma leitura do comércio internacional que concilie desenvolvimento, proteção ambiental, responsabilidade intergeracional e justiça social.

Em síntese, as teorias clássicas do comércio internacional continuam relevantes e indispensáveis para a compreensão da formação da economia moderna, mas mostram-se insuficientes para explicar, de forma isolada, a dinâmica da economia global contemporânea. A economia ecológica, por sua vez, apresenta um referencial teórico mais abrangente ao incorporar os limites biofísicos do planeta, a necessidade de internalização das externalidades ambientais e as profundas transformações institucionais e econômicas decorrentes da globalização. Sob essa perspectiva, compreender o comércio internacional no Século XXI pressupõe reconhecer que desenvolvimento econômico e sustentabilidade não constituem objetivos antagônicos, mas dimensões complementares de um mesmo processo voltado à promoção do bem-estar das presentes e das futuras gerações.

Referências

DALY, Herman E.; FARLEY, Joshua. *Ecological Economics: principles and applications*. Washington/ Covelo/ London: Island Press, 2004.

DYAR, David. *Google dispute highlights limits of internet companies to change China*. VOA News. Washington, DC, 28 Jun. 2010. Disponível em: <<https://www.voanews.com/a/google-dispute-highlights-limits-of-internet-companies-to-change-china-97538759/165953.html>>. Acesso em: 21 Jul. 2026.

RICARDO, David. *Principles of Political Economy and Taxation*. Edited by Piero Sraffa. Indianapolis: Liberty Fund, 2004 (*The Works and Correspondence of David Ricardo*, v. 1).

SMITH, Adam. *Uma investigação sobre a natureza e causas da riqueza das nações*. Trad. de Norberto de Paula Lima. São Paulo: Hemus, 1981.

UNITED STATES OF AMERICA *Office of the Secretary of War. Charles E. Wilson*. Washington: Historical Office, 2024. Disponível em: <<https://history.defense.gov/Multimedia/Biographies/Article-View/Article/571268/charles-e-wilson/>>. Acesso em: 20 Jul. 2026.