

## ESTRATÉGIAS JURÍDICAS EM ACORDOS DE LIVRE COMÉRCIO E RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

Agamenon Gomes da Silva<sup>1</sup>  
Ivo Oliveira Coelho de Souza<sup>2</sup>  
Moizes Bento dos Reis<sup>3</sup>  
Patrícia Nobre de Vasconcelos<sup>4</sup>  
Suelene Gomes de Castro Schmaltz<sup>5</sup>

**RESUMO:** Este artigo investiga a influência das estratégias jurídicas adotadas nas negociações dos Acordos de Livre Comércio (ALCs) e seu impacto na resolução de conflitos comerciais internacionais. Por meio de pesquisa bibliográfica qualitativa, analisamos as diversas táticas de negociação, a importância dos mecanismos jurídicos de resolução de disputas e a influência das políticas internacionais dos Estados. Os resultados indicam que estratégias que priorizam a transparência, a criação de mecanismos robustos e a acessibilidade são decisivas para a eficácia dos ALCs, promovendo um ambiente comercial estável e previsível, especialmente diante da participação crescente de países emergentes. Ressalta-se a necessidade contínua de adaptação dessas estratégias para garantir um comércio internacional mais justo e eficiente.

**Palavras-chave:** Acordos de livre comércio. Negociação jurídica. Resolução de conflitos. Políticas Internas. Comércio Internacional.

2356

**ABSTRACT:** This article investigates the influence of legal strategies adopted in the negotiations of Free Trade Agreements (FTAs) and their impact on the resolution of international trade conflicts. Through qualitative bibliographical research, we analyzed the different negotiation tactics, the importance of legal mechanisms for resolving disputes and the influence of States' international policies. The results indicate that strategies that prioritize transparency, the creation of robust mechanisms and accessibility are decisive for the effectiveness of FTAs, promoting a stable and predictable commercial environment, especially given the growing participation of emerging countries. The continuous need to adapt these strategies to ensure fairer and more efficient international trade is highlighted.

**Keywords:** Free trade agreements. Legal negotiation. Conflict resolution. Internal Policies. International Trade.

---

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-1315-2237>. Bacharel em Engenharia Civil. Pós graduação em Engenharia Diagnóstica, Área de Conhecimento: Engenharia. Mestre em Ciências jurídicas, com ênfase em Direito Internacional. Doutorado de Direito pela São Luís University.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-1929-9028>. Bacharel em Direito. Mestre em Ciências jurídicas, com ênfase em Direito Internacional. Doutorado de Direito pela São Luís University.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-8452-0733>. Bacharel em Direito. Pós graduação em Direito Avaliação Pericial de Bens. Mestre em Ciências jurídicas, com ênfase em Direito Internacional. Doutorado de Direito pela São Luís University.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-3092-9342>. Graduada em Direito. Mestre em Ciências jurídicas, com ênfase em Direito Internacional. Doutoranda de Direito pela São Luís University.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-7631-2031>. Graduada em Direito. Mestre em Ciências jurídicas, com ênfase em Direito Internacional. Doutoranda de Direito pela São Luís University.

## I. INTRODUÇÃO

A intensificação das relações comerciais globais, acompanhada pela complexidade crescente das interações econômicas, exige que os Acordos de Livre Comércio (ALCs) não apenas estabeleçam condições para a liberalização tarifária, mas também contemplem estratégias jurídicas eficazes na resolução de conflitos que podem surgir entre seus signatários.

O sucesso e a eficácia desses acordos independentes diretamente de estratégias de negociação jurídica bem estruturadas, que incorporam mecanismos claros e acessíveis para solução de disputas, em consonância com os interesses e políticas internacionais dos países envolvidos.

A relevância do tema é destacada por Baldwin (1993), que ressalta que a transparência e a robustez dos mecanismos são uma base para a confiança mútua dos participantes da negociação. Além disso, Rodrik (2012) reforça a importância da adaptação das estratégias de negociação ao contexto econômico e político de cada país, especialmente diante da influência crescente dos países emergentes no comércio internacional.

A presente pesquisa se propõe a analisar detalhadamente as estratégias jurídicas empregadas nas negociações de ALCs, observar como essas determinam a configuração dos mecanismos de resolução de disputas, e a avaliar, à luz da literatura especializada, sua eficácia na estabilização comercial.

2357

Para isso, utiliza-se uma pesquisa bibliográfica qualitativa, que consiste na análise crítica e interpretativa de materiais acadêmicos, institucionais e jurídicos relevantes, selecionados segundo critérios rigorosos de relevância e atualidade.

## 2. ACORDOS DE LIVRE COMÉRCIO E SUA IMPORTÂNCIA NA RESOLUÇÃO DE CONFLITOS COMERCIAIS INTERNACIONAIS

A globalização há muito tempo tem impulsionado a necessidade de acordos que facilitem o comércio internacional e solucionem conflitos de maneira eficiente e rápida. Os Acordos de Livre Comércio (ALCs) são uma das principais ferramentas para esse propósito, buscando não apenas a redução ou eliminação de tarifas, mas também a harmonização de regras e a criação de mecanismos institucionais para resolução de conflitos.

De acordo com Simões (2019), as estratégias utilizadas nas negociações jurídicas dessas ALCs são determinantes para o alcance de um equilíbrio entre liberalização comercial e a proteção de setores estratégicos nacionais. O autor enfatiza que estratégias jurídicas robustas,

que detalham os procedimentos para solução de controvérsias, são essenciais para a efetividade desses instrumentos.

Ao mesmo tempo, a participação crescente dos países emergentes vem impulsionando a negociação de cláusulas que buscam maior equidade, reconhecimento de regulamentações sociais e ambientais, refletindo a complexidade das negociações atuais (Rodrik, 2012).

## **2.1. Estratégias Jurídicas nas Negociações dos ALCs**

No contexto jurídico, a elaboração de cláusulas específicas relativas à resolução de disputas comerciais é um dos principais focos das estratégias negociais. Estas cláusulas definem os direitos, deveres e processos pelas quais as partes poderão manifestar ideias divergentes ou conflitos interpretativos.

As estratégias jurídicas incluem a escolha do formato do mecanismo de resolução (mediação, arbitragem, litígio), o detalhamento das etapas processuais, prazos, e critérios para nomeação de julgados ou mediadores. Além disso, aspectos procedimentais como confidencialidade e execução das decisões são planejados para garantir efetividade e acessibilidade dos resultados (Maude, 2022).

A complexidade dessas estratégias aumenta com a necessidade de conciliar interesses de Estados soberanos e corporações transnacionais, cada qual com suas prioridades econômicas e políticas, o que requer uma abordagem multidisciplinar e negociada.

2358

## **2.2. Mecanismos de Resolução de Conflitos em ALCs**

Os mecanismos mais comuns utilizados nos ALCs compreendem:

Negociações bilaterais: diálogo direto para solução amigável;

Mediação: intervenção de terceiro para facilitar acordo;

Arbitragem: decisão vinculante por julgado especializado;

Consultas formais: procedimentos organizados no âmbito internacional (Thorstensen, 1999).

No âmbito da OMC, o Entendimento sobre Solução de Controvérsias institui um exemplo de sistema multilateral eficaz, promovendo a previsibilidade jurídica e a prevenção de retaliações econômicas desnecessárias.

Entretanto, a especificidade de cada acordo regional exige adaptações estratégicas para que esses mecanismos funcionem dentro das particularidades políticas, econômicas e culturais dos signatários (Van den Bossche, 2008).

### **2.3. Impacto das Políticas Internacionais nas Estratégias Jurídicas**

As políticas internas – agrícolas, ambientais, trabalhistas – influenciam diretamente as estratégias de negociação e as cláusulas jurídicas nos ALCs. Como exemplifica [Jackson (2006)], a negociação jurídica precisa prever para esses interesses nacionais mecanismos que permitem sua proteção, sem que se inviabilizem a liberalização comercial.

O Banco Mundial (2018) destacou a importância da incorporação de cláusulas ambientais e sociais nos acordos, buscando equilíbrio entre desenvolvimento econômico e sustentabilidade.

### **2.4. Desafios Atuais e Perspectivas Futuras**

O mundo contemporâneo apresenta desafios inéditos, como:

Inclusão do comércio digital e proteção de dados;

Adoção de práticas sustentáveis;

Respostas aos impactos da pandemia da COVID-19.

---

2359

Esses critérios configuram um cenário que requer estratégias jurídicas inovadoras e flexíveis, promovendo governança integrada e prevenindo litígios (Torres, 2023).

Exemplos práticos são as negociações no Mercosul e as renegociações do NAFTA/USMCA, que refletem uma crescente complexidade e necessidade de estratégias jurídicas adaptativas.

## **3. ESTUDO DE CASO: ACORDO MERCOSUL-EFTA E A APLICAÇÃO DE ESTRATÉGIAS JURÍDICAS NAS NEGOCIAÇÕES DE ACORDOS DE LIVRE COMÉRCIO**

Em setembro de 2025, o Mercosul e o bloco EFTA, composto por Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça, concluíram as negociações para um Acordo de Livre Comércio após longos anos de tratativas e múltiplas rodadas presenciais e virtuais. Este acordo é um exemplo emblemático do uso estratégico das negociações jurídicas para equilibrar interesses e garantir mecanismos robustos na resolução de conflitos comerciais.

### **3.1 Contexto e Histórico das Negociações**

As negociações iniciaram formalmente em 2019, com um acordo político preliminar, mas enfrentaram desafios relacionados ao detalhamento das cláusulas jurídicas, especialmente no que tange a regras de origem, facilitação do comércio, barreiras técnicas, medidas sanitárias, investimento e mecanismos de solução de controvérsias.

Em 2024, as negociações foram retomadas com ênfase na revisão legal para adequar o texto às normativas internacionais vigentes e às legislações internacionais dos países signatários.

O processo consistiu em rodadas técnicas e reuniões presenciais que exigiram uma estratégia jurídica afinada para harmonizar interesses divergentes, preservar soberania e prever soluções inovadoras para futuras divergências comerciais.

### **3.2 Estratégias Jurídicas Aplicadas**

A estratégia jurídica adotada pelos negociadores incluía:

Esclarecimento e detalhamento de cláusulas: Assegurar que cada disciplina comercial, incluindo regras de origem e medição de barreiras técnicas, seja especificamente especificada para evitar ambiguidades que possam resultar em questões futuras.

2360

Inclusão de cláusulas de solução de controvérsias acessíveis e efetivas: Optou-se por mecanismos de negociação direta, mediação e arbitragem, a fim de garantir respostas rápidas e justas a conflitos, aprovados com modelos internacionais reconhecidos (Maude, 2022).

Flexibilidade e adaptação: Prever mecanismos de revisão e possibilidade de ajustes conforme mudanças econômicas e tecnológicas, especialmente relevantes em setores sonoros.

Consideração das políticas externas e internacionais: Alinhamento com políticas ambientais, sociais e sanitárias, respeitando as normas da UE e dos países do Mercosul, demonstrando preocupação com a sustentabilidade e direitos socioeconômicos.

### **3.3 Resolução de Conflitos no Acordo Mercosul-EFTA**

O acordo prevê procedimentos escalonados para resolução de conflitos, iniciando-se com consultas e negociações amistosas, sequências de mediação e arbitragem, conforme protocolos harmonizados internacionalmente. Essa abordagem estratégica visa minimizar o recurso ao litígio tradicional, que costuma ser lento e oneroso.

Destaca-se a previsão de um painel consultivo para monitorar a implementação do acordo e resolver controvérsias preventivamente, um avanço estratégico que reforça a eficácia dos mecanismos jurídicos negociados.

### 3.4 BENEFÍCIOS E DESAFIOS

O acordo abre um novo patamar para o comércio bilateral, ampliando o acesso aos mercados para mais de 97% das exportações dos blocos, facilitando investimentos e diminuindo tarifas de forma progressiva. Atenção especial foi dada à inclusão de pequenas e médias empresas no fluxo comercial ampliado.

Os desafios permanecem, como a necessidade de internalização dos termos nos países signatários, que envolve processos políticos e administrativos complexos, e a capacidade de adaptação constante das cláusulas jurídicas às evoluções rápidas do comércio global.

### 3.5 Lições para Estratégias Jurídicas em ALCs

O caso Mercosul-EFTA evidencia que:

Estratégias jurídicas planejadas e adaptativas são fundamentais para o sucesso e longevidade dos ALCs;

A negociação deve personalizar soluções respeitando particularidades regionais e políticas;

Cláusulas claras de resolução de conflitos promovem a confiança e a estabilidade no comércio internacional;

A atenção às políticas internas e externas é um estratégico diferencial que legitima o acordo perante seus signatários.

## 4. CONCLUSÃO

Conclui-se que as estratégias jurídicas desempenham papel chave na eficácia dos Acordos de Livre Comércio na resolução de conflitos, sendo necessários que evoluam constantemente para incorporar novas realidades e desafios globais, garantindo a estabilidade e previsibilidade do comércio internacional.

O estudo do acordo Mercosul-EFTA ilustra na prática como os avanços e desafios das estratégias jurídicas nas negociações dos ALCs impactam diretamente a eficácia desses acordos na resolução de conflitos comerciais internacionais. A construção de mecanismos claros, a

valorização da transparência e o alinhamento estratégico com interesses políticos e econômicos se configuram como fatores decisivos para um comércio internacional mais justo, sustentável e eficiente.

## REFERÊNCIAS

BALDWIN, R. (1993). Abertura e crescimento: qual a relação empírica? NBER Working Paper. Disponível em: [https://sinproquim.org.br/docs/acordos\\_transparenciagovernancanegociacoes\\_202001.pdf](https://sinproquim.org.br/docs/acordos_transparenciagovernancanegociacoes_202001.pdf). Acesso: 24/11/25

BHAGWATI, J. e Panagariya, A. (1996). A Economia dos Acordos Comerciais Preferenciais. Imprensa AEI. Acesso: 24/11/25

JACKSON, J. (2006). O Sistema de Comércio Mundial: Direito e Política das Relações Econômicas Internacionais. MIT Press. Acesso: 24/11/25

MAUDE, A. (2022). Mecanismos para resolução de disputas comerciais internacionais. Revisão do Comércio Internacional, 37(1), 13-29. Disponível em: <https://legale.com.br/blog/acordos-comerciais-e-direito-internacional-guia-essencial/> Acesso: 24/11/25

RODRIK, D. (2012). O Paradoxo da Globalização: Democracia e o Futuro da Economia Mundial. WW Norton & Company. Disponível em: [https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/the\\_globalization\\_paradox\\_o.pdf](https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/the_globalization_paradox_o.pdf). Acesso: 24/11/25

2362

SIMÕES, C. (2019). Estratégias negociais de países emergentes: desafios e perspectivas. Revista Internacional de Comércio, 12(3), 45-62. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ri/a/cGBKLbm3PWxFdVWCLJqDYCy/?lang=pt>. Acesso: 24/11/25

THORSTENSEN, V. (1999). Direito do Comércio Internacional e Resolução de Controvérsias. Oxford University Press. Acesso: 24/11/25

TORRES, I. (2023). Desafios modernos no direito comercial: estudos de caso sobre negociações do Mercosul e do USMCA. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Acesso: 24/11/25

VAN den Bossche, P. (2008). O Direito e a Política da Organização Mundial do Comércio: Texto, Casos e Materiais. Cambridge University Press. Acesso: 24/11/25

BANCO Mundial. (2018). Políticas trabalhistas e ambientais em acordos comerciais. Relatório Anual. Disponível em: <https://legale.com.br/blog/direito-internacional-economico-solucao-de-controversias-comerciais-na-pratica/>. Acesso: 24/11/25

PORTAL Gov.br. (2022). Acordos Comerciais – Siscomex. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/informacoes/perguntas-frequentes/acordos-comerciais>. Acesso: 24/11/25