



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS ESCOLA DE DIREITO,
NEGÓCIOS E COMUNICAÇÃO NÚCLEO DE PRÁTICA JURÍDICA
COORDENAÇÃO ADJUNTA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
MONOGRAFIA JURÍDICA

**IMPACTOS JURÍDICOS DAS SANÇÕES ECONÔMICAS EM
MULTINACIONAIS :**
UM ESTUDO DE CASO SOBRE EMPRESAS OCIDENTAIS NA RÚSSIA

ORIENTANDA - ISABELLA VALADÃO BOCHI
ORIENTADORA - PROF. ISABEL DUARTE VALVERDE

GOIÂNIA-GO
2026

ISABELLA VALADÃO BOCHI

**IMPACTOS JURÍDICOS DAS SANÇÕES ECONÔMICAS EM
MULTINACIONAIS:**
UM ESTUDO DE CASO SOBRE EMPRESAS OCIDENTAIS NA RÚSSIA

Monografia Jurídica apresentado à disciplina
Trabalho de Curso II, da Escola de Direito ,
Negócios e Comunicação da Pontifícia
Universidade Católica de Goiás(PUCGOIÁS).
Prof. Orientadora- Isabel Duarte Valverde

GOIÂNIA-GO
2026

ISABELLA VALADÃO BOCHI

**IMPACTOS JURÍDICOS DAS SANÇÕES ECONÔMICAS EM
MULTINACIONAIS:**
UM ESTUDO DE CASO SOBRE EMPRESAS OCIDENTAIS NA RÚSSIA

Data da Defesa: 10 de junho de 2026

BANCA EXAMINADORA

Orientadora: Professora Mestre Isabel Duarte Valverde Nota:

Examinador Convidado: Professor Especial Irisvan Viana Nota:

AGRADECIMENTOS

Ao meu Irmão Bernardo Pignata Bochi Filho, pela cumplicidade intelectual e pelo suporte emocional incondicional. Agradeço pelas discussões aguçadas que desafiaram meu senso crítico e pela presença constante que serviu de porto seguro nos momentos de maior adversidade. Sua trajetória e seu apoio foram fundamentais para que eu mantivesse o equilíbrio e o foco durante toda esta jornada.

Ao meu Pai Bernardo Pignata Bochi, a quem rendo minha mais sincera homenagem e dedicação. O sucesso desta etapa é o reflexo direto da sua sabedoria, amor e do seu incentivo inabalável. Suas orientações foram o norte que me impediu de perder o caminho, e seu sacrifício pessoal foi o maior investimento que recebi na vida. Ao seu olhar protetor e à sua confiança em meu potencial, entrego a conclusão deste Trabalho de Conclusão de Curso como prova de gratidão eterna.

À minha Mãe Daniella E. Valadão Bochi, por ser o meu maior exemplo de resiliência e a personificação da fé inabalável. Em seu abraço, encontrei o incentivo necessário para transpor os obstáculos em minha vida, e em sua conduta, aprendi que a humildade é a herança mais nobre e imperecível que um ser humano pode cultivar. Sua dedicação silenciosa e seu amor altruísta foram as primeiras e mais profundas lições de perseverança que recebi na vida. Se escrevo hoje esse trabalho acadêmico foi graças aos seus esforços e sacrifícios.

[...] sabeis, tanto quanto nós, que o direito, no mundo dos homens, só existe entre iguais em poder; caso contrário, os fortes fazem o que podem e os fracos sofrem o que devem.(**TUCÍDIDES**. *História da Guerra do Peloponeso*. Livro V, 89)

RESUMO
IMPACTOS JURÍDICOS DAS SANÇÕES ECONÔMICAS EM
MULTINACIONAIS :
UM ESTUDO DE CASO SOBRE EMPRESAS OCIDENTAIS NA RÚSSIA

Isabella Valadão Bochi

O presente estudo investigou as bases legais das sanções econômicas internacionais e sua influência nas operações de empresas multinacionais, tanto sob a perspectiva do Direito Internacional Público quanto do Direito Econômico Internacional. Chegou-se à conclusão de que, nas últimas décadas, as sanções deixaram de funcionar apenas como instrumentos tradicionais de coerção entre estados e passaram a agir também por meio de redes econômicas e financeiras interdependentes em todo o mundo. Nesse sentido, as empresas transnacionais têm sido importantes para a aplicação indireta de regimes sancionatórios, especialmente com o aumento das medidas unilaterais e extraterritoriais que grandes potências econômicas impõem. O foco da pesquisa foi entender como essas sanções impactaram a autonomia negocial das empresas, a proteção dos investimentos estrangeiros e a soberania regulatória de Estados que não estão envolvidos diretamente na sua imposição, especialmente no Brasil. Para isso, foi utilizada uma abordagem qualitativa, elaborada por meio de pesquisa bibliográfica, documental e estudo de casos reais sobre sanções econômicas, *compliance* corporativo e arbitragem internacional de investimentos. O trabalho analisou a evolução histórica das sanções internacionais, suas classificações e bases legais, além de investigar o impacto da extraterritorialidade sobre empresas que fazem parte de cadeias de financiamento e comércio globais, especialmente no que tange às questões de conformidade regulatória, conflitos de jurisdição e proteção dos investimentos estrangeiros. Foram considerados também precedentes arbitrais internacionais sobre expropriação indireta, tratamento justo e equitativo, e medidas restritivas em situações de crise econômica e geopolítica. Como resultado, verificou-se que a efetividade contemporânea das sanções econômicas decorreu menos de sua legitimidade formal e mais de sua capacidade de atingir estruturas centrais da economia global, sobretudo o sistema financeiro internacional. Chegou-se à conclusão de que a dependência de mercados estratégicos, das operações em dólar e dos mecanismos de pagamento internacional aumentou a vulnerabilidade de empresas e Estados periféricos em relação às sanções impostas por outros países, o que revela uma tensão constante entre a soberania estatal, a governança econômica global e a segurança jurídica nas relações internacionais.

Palavras-chave: sanções econômicas internacionais; extraterritorialidade; *compliance* corporativo; arbitragem internacional; investimento estrangeiro.

ABSTRACT
***LEGAL IMPACTS OF ECONOMIC SANCTIONS ON
MULTINATIONAL CORPORATIONS:
A CASE STUDY OF WESTERN COMPANIES IN RUSSIA***

Isabella Valadão Bochi

This study investigated the legal foundations of international economic sanctions and their influence on the operations of multinational corporations, from the perspectives of both Public International Law and International Economic Law. It concluded that over recent decades, sanctions have transitioned from merely traditional instruments of interstate coercion to mechanisms acting through interdependent global economic and financial networks. In this context, transnational corporations have become pivotal for the indirect enforcement of sanctions regimes, particularly with the rise of unilateral and extraterritorial measures imposed by major economic powers. The research focused on understanding how these sanctions impact corporate contractual autonomy, the protection of foreign investments, and the regulatory sovereignty of third-party States not directly involved in their imposition, with a particular emphasis on Brazil. To achieve this, a qualitative approach was adopted, utilizing bibliographical and documentary research alongside case studies on economic sanctions, corporate compliance, and international investment arbitration. The paper analyzed the historical evolution of international sanctions, their classifications, and legal bases, while also examining the impact of extraterritoriality on companies embedded in global trade and financing chains—especially regarding regulatory compliance, jurisdictional conflicts, and the protection of foreign investments. International arbitral precedents concerning indirect expropriation, fair and equitable treatment, and restrictive measures in times of economic and geopolitical crisis were also considered. As a result, the study found that the contemporary effectiveness of economic sanctions derives less from their formal legitimacy and more from their capacity to disrupt core structures of the global economy, most notably the international financial system. It concluded that reliance on strategic markets, US dollar transactions, and international payment mechanisms has heightened the vulnerability of peripheral States and corporations to foreign-imposed sanctions, revealing a persistent tension between state sovereignty, global economic governance, and legal certainty in international relations.

Keywords: *international economic sanctions; extraterritoriality; corporate compliance; international arbitration; foreign investment.*

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	10
1. FUNDAMENTOS JURÍDICOS DAS SANÇÕES ECONÔMICAS INTERNACIONAIS.....	13
1.1 CONCEITO, NATUREZA JURÍDICA E FUNDAMENTOS NO DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO.....	13
1.2 EVOLUÇÃO HISTÓRICA: DO USO DA FORÇA À COERÇÃO ECONÔMICA MULTILATERAL.....	16
1.3 TIPOLOGIA DAS SANÇÕES: ABRANGENTES, SELETIVAS (<i>SMART SANCTIONS</i>) E SETORIAIS.....	18
1.3.1 Sanções Abrangentes (<i>Comprehensive Sanctions</i>)	18
1.3.2 Sanções seletivas ou inteligentes (<i>Smart Sanctions</i>).....	19
1.3.3 Sanções Setoriais.....	20
1.4 LEGITIMIDADE E LEGALIDADE: O PAPEL DO CONSELHO DE SEGURANÇA DA ONU VS. MEDIDAS UNILATERAIS.....	21
1.4.1 A primazia do Conselho de Segurança e o desafio do Veto.....	21
1.4.2 Legalidade das medidas unilaterais (Contramedidas de Terceiros).....	22
1.4.3 Exceções de segurança nacional e o regime da OMC.....	23
2. A DINÂMICA DAS SANÇÕES INTERNACIONAIS E O REGIME DE PROTEÇÃO ÀS MULTINACIONAIS NO DIREITO BRASILEIRO.....	25
2.1 REFLEXOS JURÍDICOS E A GESTÃO DE COMPLIANCE FRENTE ÀS SANÇÕES GLOBAIS.....	26
2.2 EXTRATERRITORIALIDADE E CONFLITOS DE JURISDIÇÃO: O DESAFIO DAS SANÇÕES SECUNDÁRIAS.....	27
2.3 A SALVAGUARDA DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO E OS LIMITES DOS TRATADOS BILATERAIS (TBIS).....	29
2.4 O PAPEL DO DIREITO ECONÔMICO INTERNACIONAL E DAS NORMAS DA OMC NO EQUILÍBRIO COMERCIAL.....	33
2.5 A ARBITRAGEM INTERNACIONAL COMO MECANISMO DE REPARAÇÃO E SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS.....	36

3. A EFETIVIDADE DAS SANÇÕES NA PRÁTICA CORPORATIVA: ESTUDO DE CASO E IMPACTOS NO CENÁRIO BRASILEIRO.....	39
3.1 O CASO EXXONMOBIL: O CONFLITO ENTRE AUTONOMIA NEGOCIAL E O RIGOR DO COMPLIANCE GLOBAL.....	39
3.2 A PROTEÇÃO DO INVESTIMENTO VIA ARBITRAGEM: LIÇÕES DOS CASOS YUKOS E TATNEFT.....	40
3.3 RISCOS DE TRANSMISSÃO E DESAFIOS PARA AS MULTINACIONAIS COM ATUAÇÃO NO BRASIL.....	42
3.4 ANÁLISE CRÍTICA: O EQUILÍBRIO ENTRE A SOBERANIA NACIONAL E A DEPENDÊNCIA DOS SISTEMAS FINANCEIROS INTERNACIONAIS.....	44
3.5 SÍNTESE DOS RESULTADOS JURÍDICOS.....	49
CONCLUSÃO.....	52
REFERÊNCIAS.....	57

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, as sanções econômicas tornaram-se um dos principais meios de pressão nas relações internacionais. Se no princípio estavam ligadas a mecanismos multilaterais voltados à manutenção da paz e da segurança coletiva no âmbito da Organização das Nações Unidas (ONU), tais medidas foram adquirindo feições cada vez mais complexas em face da proliferação de regimes sancionatórios unilaterais e do aprofundamento da interdependência econômica mundial. Nesse sentido, as sanções deixaram de ser meros instrumentos clássicos da diplomacia punitiva da política externa, para causar impactos diretos em fluxos financeiros, cadeias de suprimento, investimentos internacionais e operações empresariais transnacionais.

A presente pesquisa delimitar-se-á à análise dos impactos jurídicos das sanções econômicas internacionais sobre as empresas multinacionais, especialmente no que se refere à extraterritorialidade das medidas coercitivas unilaterais e às consequências regulatórias observadas no cenário brasileiro. O enfoque do estudo será como as sanções impostas por grandes potências econômicas, especialmente por meio de sanções secundárias e outros mecanismos financeiros de pressão indireta, influenciam a autonomia negocial de empresas localizadas em Estados terceiros, mesmo na ausência de obrigações legais formais no ordenamento interno desses países.

Justifica-se a escolha do tema em função da crescente importância jurídica, econômica e política das sanções internacionais no mundo atual. O aumento do uso de medidas coercitivas unilaterais, junto à preponderância do dólar e do sistema financeiro internacional, tem gerado impactos relevantes na segurança jurídica das relações econômicas internacionais, o que afeta diretamente empresas multinacionais que necessitam manter seu acesso aos mercados globais. É precisamente por isso que, no contexto brasileiro, essa questão se torna especialmente relevante, considerando que não existem mecanismos internos plenamente estabelecidos para lidar com os impactos indiretos dessas medidas, o que faz com que muitas empresas privadas adotem padrões de *compliance* estrangeiros para garantir sua viabilidade comercial e financeira.

A pesquisa enquadrar-se-á na linha de pesquisa “Direito, Relações Internacionais e Desenvolvimento”, ao examinar a interação entre normas de Direito Internacional, mecanismos de governança econômica global e seus impactos sobre o desenvolvimento

econômico e regulatório do Estado brasileiro. A investigação buscará compreender como a expansão das sanções econômicas internacionais afeta não apenas a soberania estatal, mas também a previsibilidade jurídica necessária à estabilidade das relações comerciais e dos investimentos estrangeiros.

O trabalho terá como objetivo geral estudar os fundamentos legais das sanções econômicas internacionais e seus efeitos sobre empresas multinacionais e sobre a regulamentação brasileira. A pesquisa, portanto, se debruçará, de maneira particular, sobre a diferenciação entre sanções multilaterais e medidas coercitivas unilaterais, os efeitos da extraterritorialidade e das sanções secundárias nas estruturas corporativas, os limites dos mecanismos internacionais de proteção ao investimento estrangeiro e os impactos econômicos e jurídicos dessas medidas no ambiente empresarial brasileiro.

A problemática central da pesquisa consistirá em verificar de que forma a expansão das sanções econômicas extraterritoriais e unilaterais afeta a segurança jurídica das empresas multinacionais e limita a autonomia regulatória de Estados inseridos em uma economia global fortemente interdependente. Como hipótese central, pressupõe-se que a dependência estrutural do sistema financeiro internacional converte normas estrangeiras de *compliance* em instrumentos de *enforcement* indireto, o que leva empresas multinacionais a adotarem práticas de *overcompliance* para atenuar riscos econômicos e reputacionais. Ao mesmo tempo, será proposta a ideia de que a fragmentação do multilateralismo e o debilitamento das instituições internacionais aumentam a fragilidade legal e econômica dos países periféricos em face da crescente utilização geopolítica das relações econômicas internacionais.

A metodologia utilizada para a elaboração deste trabalho será de abordagem qualitativa, com pesquisa bibliográfica, documental e jurisprudencial. Serão estudadas obras doutrinárias sobre Direito Internacional Público, Direito Econômico Internacional e arbitragem de investimentos, além de relatórios de organismos internacionais, legislações de diversos países, decisões de arbitragens internacionais e casos práticos de sanções econômicas contra empresas multinacionais.

O trabalho estruturar-se-á em três capítulos de desenvolvimento, além desta introdução e das considerações finais. O primeiro capítulo abordará os fundamentos jurídicos das sanções econômicas internacionais, examinando sua evolução histórica, natureza jurídica, mecanismos multilaterais e medidas coercitivas unilaterais. O segundo capítulo analisará a dinâmica das sanções internacionais no contexto das empresas multinacionais, com enfoque nos conflitos de jurisdição, na extraterritorialidade, na proteção do investimento estrangeiro e na arbitragem

internacional como mecanismo de solução de controvérsias. Por fim, o terceiro capítulo examinará a efetividade das sanções na prática corporativa, por meio da análise de casos concretos e dos impactos observados no cenário brasileiro, especialmente em relação às estruturas de *compliance*, ao setor financeiro e à segurança jurídica das atividades empresariais internacionais.

1. FUNDAMENTOS JURÍDICOS DAS SANÇÕES ECONÔMICAS INTERNACIONAIS

A arquitetura moderna do sistema internacional é moldada por interesses divergentes: por um lado, a soberania absoluta dos Estados; por outro lado, um sistema de regulação coletiva de modo que a discricionariedade individual seja restringida para a segurança global. As sanções são, portanto, consideradas centrais, tanto como ferramentas de política externa quanto como instrumentos legais em um emaranhado entre cooperação e coerção. Ao longo do último século, o Direito Internacional Público também tentou limitar o exercício da força, preferindo mecanismos de pressão econômica institucionalizados, mas a legalidade e a legitimidade dessas sanções continuam sendo um dos temas mais debatidos dentro da academia e da diplomacia.

O Direito Internacional, como bem definido pela doutrina clássica, é o "conjunto de normas jurídicas que rege a comunidade internacional, determina os direitos e obrigações dos sujeitos, especialmente nas relações mútuas dos Estados e, subsidiariamente, de outras pessoas internacionais, como certas organizações, bem como indivíduos" (Accioly; Silva; Casella, 2011, p. 36). É sob essa lente de direitos e obrigações mútuos que devemos examinar o caráter das sanções como respostas a atos ilícitos e também como ferramentas para a manutenção de uma ordem internacional.

1.1 CONCEITO, NATUREZA JURÍDICA E FUNDAMENTOS NO DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO

Definir o que constitui uma sanção econômica no plano internacional exige, antes de tudo, uma separação entre o ato político e a norma jurídica que o sustenta. De forma abrangente, “sanctions are a means of exerting pressure on a State in order to induce it to comply with international law”, isto é, “As sanções são um meio de exercer pressão sobre um Estado para que cumpra o direito internacional” (Cassese, 2005, tradução nossa). Essa definição, ao não se comprometer com a questão da legalidade, evidencia a amplitude do fenômeno no contexto da prática internacional contemporânea.

Contudo, para a precisão da análise jurídica, a escolha da terminologia é relevante. Parte da doutrina sustenta que o termo “sanção” deveria ser utilizado de forma mais restrita,

referindo-se apenas às medidas adotadas coletivamente por órgãos competentes da sociedade internacional, como o Conselho de Segurança das Nações Unidas (CSNU). Sob esta ótica, as medidas impostas por Estados individuais, sem o selo da multilateralidade, seriam vistas como "formas de violência unilateral intensa".

A natureza jurídica das sanções econômicas costuma ser entendida justamente por esse caráter intermediário que elas assumem. Não se trata nem de um instrumento puramente diplomático, nem de uma forma de confronto armado, mas de algo que fica no meio do caminho entre esses dois extremos.

Por isso, muitos autores as descrevem como uma espécie de zona de transição entre guerra e paz, entre o uso direto da força e a tentativa de resistência por meios menos agressivos. Essa posição "híbrida" não surgiu por acaso. Ela está ligada a um processo histórico mais amplo, no qual o recurso à guerra foi, aos poucos, perdendo legitimidade como forma aceitável de resolver disputas entre Estados.

Nesse contexto, as sanções passam a ser vistas como uma alternativa, ainda que imperfeita, para lidar com conflitos internacionais sem chegar ao ponto de um confronto armado, evitando, assim, as consequências mais graves que um embate bélico poderia gerar. No entanto, a sanção não é um fim em si mesma, mas um meio de coerção utilizado para alcançar objetivos políticos ou resguardar valores fundamentais da comunidade internacional, como os direitos humanos e a paz.

Os fundamentos jurídicos das sanções estão ligados à teoria da responsabilidade internacional e ao dever de reparação por atos ilícitos. Quando um Estado viola uma norma internacional, surge para ele a obrigação de cessar a conduta e reparar os danos causados. Na ausência dessas providências, o Estado afetado, ou mesmo a comunidade internacional, pode recorrer a medidas de retorsão ou a contramedidas.

A questão torna-se mais complexa quando se trata de "contramedidas de terceiros", ou seja, medidas tomadas por Estados que não foram diretamente lesados pela infração, mas que reagem em nome do interesse coletivo da comunidade internacional (*erga omnes*). Em 2001, a Comissão de Direito Internacional (CDI), ao concluir os Artigos sobre Responsabilidade dos Estados (ARSIWA), manteve uma postura cautelosa, indicando que a *opinio juris* vigente não era conclusiva quanto à existência de uma norma que permitisse a terceiros adotar contramedidas, restringindo-se ao reconhecimento de medidas lícitas.

Diante dessa distinção conceitual, é possível sistematizar as diferentes formas de medidas restritivas no plano internacional, considerando seus fundamentos de legitimidade e sua natureza jurídica:

Tabela 1: Diferenciação jurídica entre sanções multilaterais, contramedidas e medidas coercitivas unilaterais no Direito Internacional

Conceito de Sanção	Fonte de Legitimidade	Natureza Jurídica
Sanção Multilateral	Autoridade delegada ao CSNU (Art. 41 da Carta ONU).	Medida de segurança coletiva obrigatória.
Contramedida (Unilateral)	Direito de autotutela e responsabilidade estatal.	Reação a um ato internacionalmente ilícito.
Medida Coercitiva Unilateral	Soberania estatal e política externa autônoma.	Instrumento de pressão política (contestada por países em desenvolvimento).

Fonte: Elaborado pelo autor (2026), com base em Organização das Nações Unidas (1945) e Comissão de Direito Internacional (2001).

Como se observa, essas categorias não se diferenciam apenas sob o aspecto formal, mas também quanto ao seu fundamento jurídico e ao grau de legitimidade que lhes é atribuído no Direito Internacional. A discussão sobre o fundamento jurídico das sanções também perpassa pela análise da soberania.

Segundo a lição de Accioly, Silva e Casella (2011), a validade do direito internacional não pode ser uma mera concessão da vontade estatal: "Logicamente não se pode conceber que direito internacional seja condicionado em sua existência, em sua validade e em sua eficácia à vontade do estado". Se o direito internacional é superior à vontade individual dos Estados, as sanções devem servir como o mecanismo de imposição dessa superioridade, garantindo que normas cogentes (*jus cogens*) não sejam ignoradas sem consequências.

Todavia, a prática mostra uma cisão entre a convicção jurídica de Estados desenvolvidos e Estados em desenvolvimento. Enquanto geralmente os primeiros tendem a considerar as sanções como instrumentos necessários para a proteção dos interesses globais,

particularmente diante da inércia do Conselho de Segurança da ONU, os últimos frequentemente as denunciam como violações da soberania e do princípio de não intervenção.

A eficácia dessas ações é, igualmente, um ponto relevante na sustentação pragmática. As sanções se configuram como instrumentos de coerção indireta, cuja eficácia é, em grande parte, determinada pela reação do estado-alvo às restrições impostas.

Com base nessa questão, sob a ótica da teoria da escolha racional, presume-se que os atores internacionais buscam evitar comportamentos que resultem em perdas econômicas consideráveis, ainda mais quando os custos das sanções são superiores aos benefícios da conduta questionada. Nesse sentido, a sanção econômica internacional pode ser considerada uma ferramenta para restaurar o equilíbrio das normas, impondo restrições que comprometem a capacidade de ação do Estado que infringe essas normas.

1.2 EVOLUÇÃO HISTÓRICA: DO USO DA FORÇA À COERÇÃO ECONÔMICA MULTILATERAL

A história das sanções confunde-se com a própria tentativa humana de impor limites à barbárie por meio da coerção normativa conforme estabelece Kelsen (2006). Já na antiguidade clássica, as sanções surgiam como prelúdios ou substitutos de conflitos armados, tendo no "Decreto Megárico" de 432 a.C. seu exemplo paradigmático; na ocasião, Péricles instituiu um boicote econômico contra a cidade de Mégara em virtude de disputas territoriais e ofensas religiosas (Tucídides, 1987; Hufbauer et al., 2007).

Contudo, durante milênios, a guerra permaneceu como o instrumento primário e legítimo para a solução de controvérsias. O Direito Internacional clássico estruturava-se sob a doutrina da Guerra Justa (*Bellum Justum*), a qual, fundamentada em critérios de causa justa e última instância, autorizava o uso da força como recurso derradeiro para o restabelecimento da ordem (Aquino, 2001; Grotius, 2004).

A transição do uso da força para a coerção econômica multilateral acelerou-se com o fracasso dos sistemas puramente baseados no poder bélico. Após a Primeira Guerra Mundial, a criação da Liga das Nações marcou a primeira tentativa institucional de criar obstáculos ao recurso à guerra (Shaw, 2010).

O Pacto da Liga exigia que os Estados submetessem suas disputas à arbitragem ou ao Conselho antes de recorrerem às armas. O objetivo era substituir o "choque de espadas" pela

"pressão do mercado", embora a Liga tenha se provado incapaz de conter as ambições das potências do Eixo devido à falta de mecanismos de imposição eficazes.

O verdadeiro marco jurídico da proibição do uso da força foi o Pacto Kellogg-Briand (formalmente conhecido como Tratado Geral de Renúncia à Guerra como Instrumento de Política Nacional) de 1928, que proibiu as guerras de agressão, embora preservasse o direito de legítima defesa.

Este tratado serviu de base para o que viria a ser o Artigo 2(4) da Carta das Nações Unidas em 1945, que estabelece: "Todos os Membros deverão evitar em suas relações internacionais a ameaça ou o uso da força contra a integridade territorial ou a independência política de qualquer Estado, ou qualquer outra ação incompatível com os Propósitos das Nações Unidas".

Uma vez submetido o uso da força ao controle centralizado do Conselho de Segurança, ressalvada a legítima defesa, as sanções econômicas (artigo 41) consolidaram-se como o principal instrumento de coerção lícita da comunidade internacional (Dinh; Daillier; Pellet, 2003).

No contexto da Guerra Fria, a eficácia do sistema de sanções multilaterais foi atenuada pela estrutura bipolar. A rivalidade entre os EUA e a URSS frequentemente levava ao impasse no Conselho de Segurança, por meio do veto (Krause, 2004).

Ademais, a segmentação do sistema internacional em dois grandes blocos, tanto econômicos quanto ideológicos, diminuía a eficácia das sanções, já que os Estados que eram alvos de sanções podiam continuar a manter laços comerciais e financeiros com a esfera de influência contrária.

As sanções não eram devastadoras porque nunca eram verdadeiramente abrangentes no plano global. A exceção notável foram as sanções contra o regime de *apartheid* na África do Sul e contra a Rodésia do Sul (atual Zimbábue), onde houve um consenso moral mínimo que permitiu a aplicação de medidas coercitivas (Hufbauer et al., 2007).

Com o fim da Guerra Fria e a dissolução da URSS, o sistema internacional experimentou o que muitos chamaram de "nova ordem mundial", caracterizada por um otimismo sobre o papel do Direito Internacional como um sistema jurídico robusto. A década de 1990 viu o Conselho de Segurança agir com uma frequência sem precedentes (Shaw, 2010).

O caso da invasão do Kuwait pelo Iraque em 1990 inaugurou uma era de "sanções severas, amplas e com elevado grau de restrição", implementadas em apenas quatro dias. No

entanto, esse período também revelou as facetas deletérias da coerção multilateral. As sanções contra o Iraque, embora eficazes em destruir a economia do alvo, causaram uma crise humanitária sem precedentes, gerando desnutrição generalizada e colapso social (Cortright; Lopez, 2000).

Esse choque humanitário levou ao que se convencionou chamar de "movimento das sanções inteligentes" (*smart sanctions movement*) em meados da década de 1990. Propostas como as de Boutros-Ghali sugeriam avaliações prévias do impacto humanitário antes da imposição de medidas coercitivas (United Nations, 1995).

A evolução histórica saiu, portanto, do modelo de "punição de nações inteiras" para o modelo de "pressão sobre elites governantes", buscando uma coerção que fosse cirúrgica e respeitasse os direitos humanos da população civil. Atualmente, o cenário é de complexa interdependência, onde a globalização e as mudanças no sistema econômico internacional deram uma nova dimensão às sanções, permitindo que elas sejam usadas como instrumentos sofisticados de guerra econômica sem o disparo de um único tiro (Keohane; Nye, 2011).

1.3 TIPOLOGIA DAS SANÇÕES: ABRANGENTES, SELETIVAS (SMART SANCTIONS) E SETORIAIS

A tipologia das sanções evoluiu conforme os Estados e as organizações internacionais aprenderam com os fracassos operacionais e éticos do passado. A classificação moderna baseia-se na precisão do alvo e na natureza das atividades econômicas restringidas.

1.3.1 Sanções Abrangentes (*Comprehensive Sanctions*)

As sanções abrangentes são o modelo clássico de embargo total. Elas visam interromper todos os laços comerciais e financeiros com um país alvo, criando um cerco econômico absoluto. O objetivo é causar tamanha dor econômica que o governo alvo não tenha outra escolha senão capitular às demandas internacionais (Valério, 2013).

Historicamente, foram utilizadas para isolar regimes considerados ameaças à paz, como o Iraque de Saddam Hussein. Contudo, a principal característica das sanções abrangentes é o seu impacto indiscriminado. Elas não distinguem entre a elite política e os cidadãos vulneráveis. "Combinadas com a destruição da campanha de bombardeios da Guerra

do Golfo, elas foram devastadoras para a economia e a infraestrutura do Iraque" (Cortright; Lopez, 2000).

Do ponto de vista jurídico, esse tipo de sanção tem sido cada vez mais questionado, principalmente quando se analisarmos seu impacto sobre os direitos humanos. Isso porque não parece razoável admitir que direitos básicos, como saúde e alimentação, possam ser relativizados por razões essencialmente políticas, sobretudo quando quem mais sofre os efeitos são civis que não participam diretamente das decisões do Estado.

Com o tempo, foi ficando evidente que, além de nem sempre alcançarem os resultados pretendidos no plano político, essas medidas acabam gerando um custo humano muito elevado. Esse conjunto de fatores contribuiu para que o modelo perdesse espaço e passasse a ser pouco utilizado, especialmente no âmbito do Conselho de Segurança ao longo do século XXI (Dinh; Daillier; Pellet, 2003).

1.3.2 Sanções seletivas ou inteligentes (*Smart Sanctions*)

As sanções inteligentes surgiram para "mitigar os efeitos adversos associados às sanções abrangentes". O foco é cirúrgico: em vez de punir a nação, punem-se os indivíduos e entidades responsáveis por violações do direito internacional. Elas são desenhadas para "exercer pressão máxima sobre os tomadores de decisão governamentais enquanto simultaneamente salvaguardam os interesses humanitários". Essa mudança de paradigma é bem sintetizada pela literatura especializada:

O objetivo das sanções inteligentes é focar a pressão sobre os líderes políticos e as elites governantes responsáveis pelas políticas contestadas, enquanto se busca reduzir o impacto humanitário sobre as populações civis (Cortright; Lopez, 2002, p. 97, no original: "The objective of smart sanctions is to focus pressure on political leaders and ruling elites who are responsible for the objectionable policies, while seeking to reduce the humanitarian impact on civilian populations", tradução nossa).

Tabela 2: Tipologia de sanções internacionais seletivas, exemplificação de medidas coercitivas e respectivos alvos específicos

Tipo de Sanção	Exemplos de Medidas	Alvo Específico
Financeiras	Congelamento de ativos, bloqueio de contas bancárias.	Líderes políticos, empresas estatais.
De Viagem	Proibição de concessão de vistos (<i>travel bans</i>).	Membros do governo e suas famílias.

Diplomáticas	Expulsão de embaixadores, suspensão de participação em OIs.	O prestígio do Estado no plano internacional.
Tecnológicas	Proibição de venda de software ou chips avançados.	Capacidade militar ou de inteligência do regime.

Fonte: Elaborado pelo autor (2026), com base em United Nations (2025).

Dentre as sanções inteligentes, destacam-se os embargos de armas e as restrições financeiras direcionadas. Elas impedem que elites viajem para o exterior ou acessem suas fortunas escondidas em bancos estrangeiros, criando um custo direto e pessoal para os violadores das normas. Conforme explica Bassiouni (2011), essa abordagem procura desarticular comportamentos ilícitos específicos, isolando política e financeiramente os responsáveis, sem penalizar de forma indiscriminada a população civil.

1.3.3 Sanções Setoriais

A sanção setorial ocupa um lugar intermediário entre o embargo total e a punição individual. Ela foca em pilares estratégicos da economia do Estado-alvo, como os setores de energia (petróleo e gás), finanças (bancos centrais e privados) ou defesa. No caso da invasão da Ucrânia em 2022, a União Europeia aplicou sanções setoriais contra a Rússia para "persuadir o Estado russo a interromper sua operação militar" (Costa, 2023). Estas medidas não bloqueiam toda a comida ou medicamentos, mas atacam a capacidade do Estado de financiar a guerra.

Sanções setoriais mostram-se especialmente eficazes em economias profundamente integradas ao sistema global. Restrições à exportação de tecnologias sensíveis ou a exclusão de instituições financeiras do sistema de pagamento internacional, como o SWIFT, atingem o cerne da economia estatal sem gerar uma crise generalizada instantânea (BALATA, 2025). Todavia, mesmo tais sanções podem ter efeitos de “transbordamento” (*spillover effects*), afetando o bem-estar da população civil através da inflação e da desvalorização cambial (Cortright; Lopez, 2002).

1.4 LEGITIMIDADE E LEGALIDADE: O PAPEL DO CONSELHO DE SEGURANÇA DA ONU VS. MEDIDAS UNILATERAIS

A legitimidade das sanções internacionais se situa no cerne de um debate jurídico entre multilateralismo e unilateralismo. A ordem internacional estabelecida após 1945 parte do princípio de que o uso da força e da coerção coletiva deve ser coordenado e centralizado pelas Nações Unidas.

1.4.1 A primazia do Conselho de Segurança e o desafio do Veto

O Conselho de Segurança possui a autoridade legal exclusiva, conforme o Capítulo VII da Carta da ONU, para impor sanções obrigatórias. O Artigo 41 permite a adoção de medidas como a suspensão parcial ou total das relações econômicas (Nações Unidas, [s.d.]).

Em termos legais, essas sanções são, segundo Mazzuoli (2023), em princípio, incontestáveis, já que os Estados-membros delegaram essa competência ao Conselho ao ratificarem a Carta, aceitando suas decisões como vinculantes. No entanto, a legitimidade política do órgão frequentemente é questionada, sobretudo pelo poder de veto dos cinco membros permanentes, visto como instrumento de “manutenção” e “congelamento do poder”, que possibilita às grandes potências protegerem a si mesmas ou aliados de sanções que, de outra forma, seriam aplicáveis (Siqueira, 2024).

O estudo de Théo Ribeiro de Freitas Siqueira sobre a questão da Palestina demonstra como o uso constante do veto pelos EUA impede que o Conselho cumpra sua função de manter a paz e a segurança. Quando o sistema multilateral falha devido à paralisia política, surge o dilema: a comunidade internacional deve permanecer inerte diante de atrocidades, ou os Estados podem agir individualmente? Cassese (2005) observa que o fracasso dos corpos coletivos em cumprir sua função de prevenir ou punir grandes violações de direitos humanos é uma das características marcantes do sistema atual.

Tal disfunção do Conselho de Segurança acaba por corroer a noção de segurança coletiva e abrir caminho para um cenário mais desarticulado dentro do Direito Internacional. Se há falta de uma resposta coordenada a nível multilateral, outros atores começam a tentar agir de forma independente, esforçando-se para preencher esse vazio.

É nesse contexto que a ideia de "autoajuda descentralizada", desenvolvida por Kelsen (2006), toma forma específica, que muitas vezes aparece como uma estrutura unilateralista econômica agressiva, na qual os estados impõem sanções, incluindo sanções extraterritoriais,

como meio de estender seu poder além de suas fronteiras nacionais, sem necessariamente ter que se submeter ao controle das Nações Unidas.

1.4.2 Legalidade das medidas unilaterais (Contramedidas de Terceiros)

As sanções impostas por Estados individuais ou blocos regionais (como os EUA ou a UE) fora do mandato da ONU são tecnicamente denominadas medidas coercitivas unilaterais. Sua legalidade é um dos pontos mais contenciosos do Direito Internacional contemporâneo (Bassiouni, 2011).

Os países que as empregam afirmam que as medidas são contra-ataques legais projetados para manter obrigações fundamentais da comunidade internacional. Por exemplo, as sanções autônomas impostas pela União Europeia servem para "defender uma ordem baseada em regras" (União Europeia, 2025).

Por outro lado, vários juristas e países em desenvolvimento argumentaram que tais sanções são inconsistentes com os princípios de soberania e o princípio de que "limitações à soberania dos Estados não podem ser presumidas", conforme estabelecido no Caso Lotus (Mazzuoli, 2023). A crítica reside no fato de que Estados poderosos usam o rótulo de "sanção" para encobrir atos de intervenção indevida nos assuntos internos de outros países.

Soma-se a isso a preocupação com a chamada "jurisdição rastejante" (*creeping jurisdiction*), quando um Estado busca aplicar suas normas domésticas sobre ações de estrangeiros no exterior, comprometendo a integridade territorial de outras nações (Ruys, 2020).

Do ponto de vista jurídico-brasileiro, essa chamada 'jurisdição rastejante' vai contra o princípio constitucional da não-intervenção (Art. 4º, IV, CF/88) e deixa o Estado mais vulnerável juridicamente. Para as multinacionais que atuam no Brasil, o problema vai além da teoria: quando padrões de *compliance* estrangeiros são impostos às operações locais, surge uma situação de soberania mitigada, em que a norma externa acaba prevalecendo sobre a autonomia do direito nacional, já que as empresas dependem do sistema financeiro global.

O tipo de previsibilidade jurídica que é necessário para os negócios também é comprometido, pois as empresas não operam mais apenas coletivamente e devem se ajustar, muitas vezes compulsoriamente, aos regimes de sanções de outros estados. Nesta perspectiva, a fragilidade do multilateralismo não é apenas um problema político, mas produz efeitos imediatos na ordem jurídica interna, exigindo assim que o Brasil desenvolva meios de salvaguardar sua independência econômica diante de medidas que, embora nem sempre

totalmente legítimas do ponto de vista internacional, causam um impacto imediato e significativo nas relações econômicas globais.

1.4.3 Exceções de segurança nacional e o regime da OMC

Um aspecto particularmente interessante dessa tensão jurídica se manifesta no contexto da Organização Mundial do Comércio (OMC). O Artigo XXI do GATT, conhecido como "exceção de segurança", permite que um Estado adote medidas que julgar necessárias para proteger seus interesses essenciais em situações de guerra ou diante de emergências internacionais (Barbosa, 1993)

Por décadas, predominou a interpretação de que essa cláusula seria “autodeterminável”. Na prática, isso conferia às nações um amplo salvo-conduto, sob o entendimento de que a OMC careceria de competência para syndicar a real necessidade ou a proporcionalidade das restrições impostas (Bokos, 2021).

Tabela 3: Critérios jurídicos de interpretação e padrões de revisão das exceções de segurança no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC

Elemento analisado	Critério jurídico	Explicação
Objetivo da medida	Requisito material	A medida deve estar relacionada a situações de guerra, emergência internacional ou materiais fissionáveis.
Boa-fé (<i>chapeau</i>)	Padrão subjetivo-objetivo	Exige nexo plausível entre a medida adotada e o interesse de segurança alegado, evitando utilização como pretexto protecionista.
Discrecionariiedade estatal	Margem de apreciação do Estado	O Estado possui competência para definir seu “interesse essencial de segurança”, embora o órgão julgador possa revisar a necessidade e o contexto temporal da medida.
Justiciabilidade	Controle jurisdicional	A possibilidade de revisão foi reconhecida no caso DS512, embora permaneça objeto de resistência política por parte dos Estados Unidos.

Fonte: Elaborado pelo autor (2026), com base em World Trade Organization (2019).

Não obstante, o paradigma foi alterado pelo caso “*Russia - Measures Concerning Traffic in Transit*.” (United Nations, 2025). Na contemporaneidade, já não é facilmente aceito tal ideia, no qual, os Estados podem agir de forma totalmente livre quando invocam razões de segurança para impor sanções.

A tendência mais recente aponta justamente no sentido contrário: ainda que exista certa margem de escolha, essa atuação precisa respeitar limites, especialmente o princípio da boa-fé. Em outras palavras, não basta alegar segurança nacional de forma genérica é necessário demonstrar que a medida tem, de fato, essa finalidade, e não serve apenas como uma forma indireta de proteção econômica (World Trade Organization, 2022).

Esse movimento mostra uma tentativa, ainda que gradual, de colocar mecanismos de contenção ao uso excessivo dessas medidas, mesmo quando essas não passam pelo crivo do Conselho de Segurança. Ao mesmo tempo, não dá para analisar a eficácia das sanções ignorando seus efeitos concretos sobre o corpo social e seus indivíduos.

A pandemia de COVID-19 deixou isso bastante evidente: em contextos de crise sanitária, a manutenção de sanções pode agravar situações já críticas e acabar comprometendo direitos fundamentais da população (Machado Arcoverde, [s.d.]). Por isso, o grande desafio para o Direito Internacional hoje parece ser encontrar um ponto de equilíbrio.

A sanção econômica não pode ser vista apenas como uma ferramenta de pressão política, sem levar em conta as consequências humanitárias e jurídicas que resultam de sua implementação. Como Cassese (2005) aponta, em um contexto de guerras e contínuas violações do direito internacional, essas medidas podem ser importantes para manter a ordem internacional, desde que usadas de maneira proporcional e cautelosa. A legitimidade das sanções, portanto, deve ser medida em função da sua aptidão para conciliar a ação coletiva da comunidade internacional com a proteção efetiva dos direitos humanos e das garantias fundamentais (Piovesan, 2022).

2. A DINÂMICA DAS SANÇÕES INTERNACIONAIS E O REGIME DE PROTEÇÃO ÀS MULTINACIONAIS NO DIREITO BRASILEIRO

Uma vez compreendida a natureza jurídica e a evolução das sanções internacionais, é necessário entender como esses mandatos globais se inserem nas jurisdições nacionais e alteram a dinâmica das relações privadas. A transição da esfera pública internacional para a esfera privada corporativa não é apenas administrativa, transforma o risco geopolítico em risco legal e operacional para as corporações.

Como Mazzuoli (2023) aponta corretamente, o sucesso do Direito Internacional Público depende da capacidade dos membros de internalizar, bem como garantir a adesão às normas. Essa chamada "permeabilidade" do direito doméstico torna as coisas muito mais difíceis para os atores econômicos.

Se por um lado o multilateralismo da ONU oferece uma base de legalidade clara, por outro lado, a expansão das medidas unilaterais e seu impacto extraterritorial, a imposição de uma pressão indireta mas irresistível sobre o sistema financeiro global, como Ruys (2020) aponta. Nesse caso, a globalização da economia e a internacionalização dos estados não tratam mais a imposição de sanções como meras ferramentas de política externa, mas como componentes chave de governança.

Nas multinacionais, o cumprimento dessas medidas vai além do cumprimento estatal por parte das organizações estatais, estendendo-se ao que Cimino (2022) define como a necessidade de manter a viabilidade transacional. A interdependência econômica examinada por Keohane e Nye (2011) indica que o não cumprimento de uma sanção em uma determinada jurisdição pode criar uma espiral de insolvência e exclusão de mercados cruciais.

Consequentemente, as sanções não têm apenas consequências regulatórias para as empresas que poderiam ser punidas por um estado, mas se estendem tanto à segurança jurídica das transações quanto ao investimento em ambientes politicamente voláteis.

A partir disso, os tópicos abaixo exploram como essa realidade funciona nas estruturas de *compliance* e gestão de risco, particularmente no cenário brasileiro e internacional.

2.1 REFLEXOS JURÍDICOS E A GESTÃO DE COMPLIANCE FRENTE ÀS SANÇÕES GLOBAIS

As sanções econômicas internacionais (embargos, bloqueios de ativos, restrições financeiras etc) são medidas coercitivas que gozam de força normativa cogente, impactando diretamente a liberdade de atuação das empresas multinacionais. No contexto brasileiro, tais sanções são internalizadas por meio de legislação específica (como a Lei n.13.810/2019, que incorpora sanções da ONU) e enquadradas em normas penais (por exemplo, crimes contra o Sistema Financeiro Nacional e de lavagem de dinheiro) quando cometidas violações associadas.

A regulamentação acelera a aplicação de “sanções impostas por resoluções do Conselho de Segurança das Nações Unidas, incluindo o congelamento de bens de pessoas físicas e jurídicas” (Cunha, 2019). Em outras palavras, o congelamento de bens de pessoas e entidades sancionadas internacionalmente torna-se efetivo de imediato no Brasil, sem a necessidade de quaisquer procedimentos internos adicionais.

Entretanto, a legislação brasileira não possui nenhuma disposição para reconhecer automaticamente a aplicação de sanções internacionais unilaterais. Não obstante, instrumentos de cooperação jurídica internacional e regulamentações domésticas em particular a Lei de Lavagem de Dinheiro (Lei nº 9.613/1998) facilitam a aplicação indireta de congelamentos de bens relacionados a crimes transnacionais (Duran, 2023).

Assim, as inspeções financeiras brasileiras e os comandos de controle de câmbio podem mitigar sanções globais, facilitando o equilíbrio entre compromisso internacional e soberania nacional. Na era dos negócios, as ramificações legais de tais sanções globais exigem uma política de conformidade abrangente.

Multinacionais no Brasil precisam de estruturas internas robustas para diminuir riscos. A adoção de programas de conformidade rigorosos e a realização de *due diligence*, auditorias contínuas e monitoramento de clientes e fornecedores são um bom exemplo. Sendo imperativo adotar controles internos rigorosos em transações financeiras, por exemplo, exigindo que exceções legais (dispensas) sejam registradas com precisão, e treinar periodicamente os funcionários para avaliar o risco de sanções. As atividades corporativas (fusões, aquisições, parcerias) precisam ser analisadas sob o quadro de conformidade internacional.

De fato, especialistas acrescentam que o conhecimento do impacto extraterritorial das sanções, juntamente com “o estabelecimento de um sistema adequado de avaliação de risco de conformidade, é uma medida necessária para minimizar riscos financeiros e de reputação” para a empresa (Barral, 2024). No cenário internacional, isso tem exigido que as multinacionais desenvolvam um mecanismo de governança de conformidade capaz de proteger investimentos e reputação contra os danos colaterais de serem sancionadas pela comunidade internacional.

2.2 EXTRATERRITORIALIDADE E CONFLITOS DE JURISDIÇÃO: O DESAFIO DAS SANÇÕES SECUNDÁRIAS

Por natureza, muitas sanções unilaterais operam de modo extraterritorial. Como aponta a análise doutrinária nacional, tais medidas projetem a soberania do Estado sancionador sobre o resto do mundo, impondo obrigações a Estados e particulares estrangeiros à revelia dos canais multilaterais (Nasser, 2021). Na prática, isso significa que medidas aprovadas em um país podem afetar empresas e investidores sediados fora dele.

Empresas brasileiras, por exemplo, podem ficar sujeitas a sanções secundárias estadunidenses apenas por fazer negócios com terceiros sancionados, mesmo sem presença direta nos EUA. Essa dinâmica é corroborada pela análise de Mermertaş (2024), ao explicar o mecanismo de pressão sobre jurisdições alheias: “As sanções secundárias visam restringir as atividades comerciais de pessoas estrangeiras com o Estado-alvo, forçando agentes de países terceiros a escolher entre o mercado do Estado sancionador e o mercado do Estado sancionado.”

Esse fenômeno cria tensões jurídicas: discute-se, por exemplo, se “a soberania da jurisdição brasileira pode obrigar um ente privado a assumir um risco sistêmico internacional” ou como conciliar a “função social do contrato e a vedação à discriminação” com obrigações globais de *compliance*. Tais dúvidas ilustram conflitos de jurisdição, pois normas externas acabam repercutindo em solo nacional sem passar por *exequatur* ou homologação.

As chamadas sanções secundárias agravam o problema. Essas medidas, de fato, impõem “riscos elevados para empresas que atuam em setores sensíveis ou mantêm relações comerciais com parceiros em países sancionados”. Em outras palavras, além de punir entidades diretamente envolvidas, elas visam empresas de terceiros que optam por manter negócios com o alvo principal (Barral, 2024).

O alcance de tais sanções é alavancado por mecanismos indiretos, como o controle do sistema financeiro em dólar e o monitoramento por agências de *compliance* internacionais (*Office of Foreign Assets Control, Bureau of Industry and Security*, etc.). Nesse contexto, torna-se claro que sanções externas extrapolam fronteiras tradicionais: atendem a critérios próprios do sancionador e podem tocar jurisprudências distintas.

No caso brasileiro, há pelo menos precedentes de resistência, por exemplo, instituições discutem no STF se devem acatar ordens de congelamento estrangeiras, entretanto, a tendência é que o setor privado busque se autoproteger internamente, seguindo recomendações de *compliance* global. Em nível internacional, casos emblemáticos evidenciam a magnitude do fenômeno extraterritorial. O episódio recente em que o ministro brasileiro do Supremo Tribunal Federal (STF), Alexandre de Moraes foi sancionado pelos EUA sob a Lei Magnitsky internacionaliza a disputa.

Estudiosos destacam que tais sanções se fundamentam precisamente nessa extraterritorialidade das ações (como ordens judiciais envolvendo empresas americanas) e no “impacto direto sobre cidadãos e empresas americanas”. Como resume o pesquisador Wederson Marinho em *Sanções Extraterritoriais e Accountability Judicial: Uma Análise do Caso Alexandre de Moraes sob a Perspectiva da Lei Global Magnitsky* (2025), o programa Magnitsky americano “encontra fundamento técnico na extraterritorialidade das ações judiciais questionadas”.

O referido precedente jurisprudencial evidencia os desdobramentos práticos da fragmentação regulatória global. A imposição de sanções secundárias por Estados estrangeiros constrange o comércio internacional e mitiga a eficácia das salvaguardas processuais e da soberania estatal. Sob essa perspectiva, as assimetrias jurisdicionais são transferidas para instâncias transnacionais, arbitrais ou diplomáticas, tensionando a rigidez do direito brasileiro.

Cria-se, assim, um cenário de insegurança jurídica em que empresas nacionais veem-se compelidas a ponderar entre o risco de descumprimento de decisões alienígenas e a subsistência de suas operações no mercado interno.

Entre 2022 e 2025, o número de sanções secundárias impostas pelos Estados Unidos quadruplicou, com um foco crescente em empresas da China, Emirados Árabes Unidos, Turquia e Índia. Em 2024, o Tesouro dos EUA impôs 475 sanções secundárias ligadas à Rússia, um salto em relação às 97 impostas em 2022. Cerca de 66% dessas sanções foram

dirigidas a entidades, visando dismantelar redes de logística, finanças e tecnologia que apoiam complexos militares-industriais (U.S. Department Of The Treasury, 2024).

O impacto dessas medidas no Investimento Estrangeiro Direto (IED) e no crescimento econômico de países em desenvolvimento é profundo. Estudos indicam que sanções multilaterais da ONU podem reduzir o crescimento do PIB anual em 2 pontos percentuais, enquanto sanções unilaterais dos EUA reduzem-no em cerca de 1 ponto percentual (Neuenkirch; Neumeier, 2015).

Os impactos macroeconômicos dessas medidas coercitivas são severos e duradouros. Sob um cenário padrão de sanções unilaterais, estima-se uma retração de 25% no PIB per capita do Estado afetado segundo parâmetros da ONU, ou de 13% sob métricas norte-americanas. Sem sinais claros de recuperação mesmo após o levantamento das restrições (Pequeno et al., 2023).

2.3 A SALVAGUARDA DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO E OS LIMITES DOS TRATADOS BILATERAIS (TBIS)

A proteção do investimento estrangeiro é um dos pilares fundamentais do direito econômico internacional moderno. À medida que a interdependência econômica cresce, os estados começaram a elaborar leis e estruturas destinadas a garantir previsibilidade, estabilidade e segurança para os fluxos de capital internacional. Nesse cenário, os Tratados Bilaterais de Investimento (BITs) se destacam como ferramentas institucionais chave ao impor o nível mínimo básico de proteção aos investidores estrangeiros, a saber, tratamento justo e equitativo (FET), proteção contra expropriações diretas e indiretas, e a garantia de livre transferência de capital.

Historicamente, o Brasil adotou uma postura peculiar em relação aos BITs. Embora tenha assinado vários tratados na década de 1990, não os ratificou, optando por um modelo alternativo mais recente, os Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFIs) (Morosini; Xavier Júnior, 2015). Ainda assim, a lógica protetiva dos BITs continua relevante para entender o funcionamento do sistema internacional de investimentos e, acima de tudo, suas limitações diante do fenômeno das sanções econômicas.

Como observa a doutrina, os BITs foram formulados com a intenção de "fornecer segurança jurídica aos investidores estrangeiros por meio de padrões substantivos de proteção e mecanismos independentes de resolução de disputas" (Tangerino, 2024). A arbitragem

internacional, particularmente sob os auspícios do ICSID (Centro Internacional para Resolução de Disputas sobre Investimentos), é agora a principal plataforma através da qual investidores e estados resolvem disputas, proporcionando um espaço neutro que minimiza o potencial de viés jurisdicional.

Contudo, a crescente aplicação de sanções econômicas e em particular as unilaterais e extraterritoriais tem colocado uma pressão significativa sobre este sistema de proteção. Isso ocorre porque os BITs foram desenvolvidos dentro do contexto de liberalização econômica, onde se presumia um ambiente razoavelmente estável e previsível. A realidade moderna, pontuada por grandes conflitos geopolíticos e sanções em larga escala, contradiz essa premissa.

Conforme adverte Dupont (2012), no cenário contemporâneo, "o recurso a sanções econômicas unilaterais por parte dos Estados tornou-se um dos principais fatores de perturbação da estabilidade das relações comerciais e jurídicas internacionais". A falta de disposições específicas que abordem a interação entre sanções internacionais e obrigações de proteção de investimentos continua sendo talvez um dos pontos de maior fricção, especialmente em tratados.

Na prática, isso deixa uma lacuna substancial na regulamentação: se um investimento é atingido por sanções, particularmente sanções secundárias, a responsabilidade do Estado anfitrião torna-se uma questão de disputa. Se uma empresa estrangeira tem suas operações inviabilizadas no Brasil devido ao cumprimento de sanções impostas por um terceiro Estado, pode-se então questionar se as garantias do BIT de expropriação indireta ou tratamento justo e equitativo foram violadas, por exemplo. Esta questão já foi observada anteriormente na literatura e destaca "que a legalidade de se basear em tratados em contextos de sanções ainda não foi amplamente consolidada na prática internacional" (*United Nations Conference on Trade and Development* [UNCTAD], 2018; 2023).

Tal complexidade aumenta ao considerar que vários Tratados Bilaterais de Investimento (BITs) incluem cláusulas de exceção relacionadas à segurança nacional ou à ordem pública. Essas disposições permitem ações restritivas tomadas pelo Estado que, em teoria, não incorreriam em responsabilidade internacional. No entanto, as cláusulas de sanção extraterritorial não foram originalmente projetadas para lidar com sanções extraterritoriais impostas por Estados terceiros; assim, elas podem não ser aplicadas tão facilmente.

Nesse sentido, a doutrina ilustra como o direito do Estado de regulamentar em favor do interesse público, incluindo por razões de segurança deve ser ponderado em relação às proteções concedidas ao investidor. Dolzer & Schreuer (2012, nossa tradução) dizem:

O direito do Estado de adotar medidas em prol do interesse público, como a segurança nacional ou a estabilidade econômica, deve ser pesado em relação às proteções concedidas ao investidor. Nem toda medida que afeta negativamente um investimento estrangeiro constitui uma expropriação, especialmente quando o Estado exerce seus poderes de polícia de forma não discriminatória. (no original: The right of the State to adopt measures in the public interest, such as national security or economic stability, must be weighed against the protections granted to the investor. Not every measure that adversely affects a foreign investment constitutes an expropriation, especially when the State exercises its police powers in a non-discriminatory manner, tradução nossa).

Esta observação levanta uma das principais limitações dos BITs: a dificuldade em determinar quando uma medida legítima do Estado se torna uma violação dos direitos dos investidores. No contexto das sanções, essa linha torna-se ainda mais tênue. Outro elemento relevante é a invocação do estado de necessidade como causa para excluir a ilicitude. De acordo com o Artigo 25 dos Artigos sobre Responsabilidade do Estado da Comissão de Direito Internacional, tal instituto só pode ser aplicado quando a medida adotada é o único meio de proteger um interesse essencial diante de um perigo grave e iminente.

Art. 25. O estado de necessidade não pode ser invocado por um Estado como causa de exclusão da ilicitude de um ato que não esteja em conformidade com uma obrigação internacional desse Estado, a menos que o ato: (a) seja o único meio para o Estado salvar um interesse essencial contra um perigo grave e iminente; e (b) não prejudique gravemente um interesse essencial do Estado ou dos Estados em relação aos quais existe a obrigação, ou da comunidade internacional como um todo (Organização Das Nações Unidas, 2001, no original: "Art. 25. Necessity may not be invoked by a State as a ground for precluding the wrongfulness of an act not in conformity with an international obligation of that State unless the act: (a) is the only way for the State to safeguard an essential interest against a grave and imminent peril; and (b) does not seriously impair an essential interest of the State or States towards which the obligation exists, or of the international community as a whole", tradução nossa).

No que diz respeito às sanções econômicas, os Estados geralmente argumentam que o cumprimento das restrições financeiras internacionais é crucial para evitar o colapso institucional ou o isolamento comercial. Ainda assim, essa tese enfrenta barreiras práticas, visto que a jurisprudência arbitral internacional sobre a aplicabilidade do estado de necessidade em disputas de investimento ainda é fragmentada.

Frequentemente, os tribunais exigem uma aplicação rigorosa da proporcionalidade e inevitabilidade da medida, de modo que ninguém possa citar esse argumento como uma

posição amplamente defendida. Segundamente, a escalada no uso de sanções também tem um efeito econômico discernível sobre o Investimento Direto Estrangeiro (IDE).

De acordo com estudos econométricos de corte transversal, regimes sancionatórios, em particular aqueles de natureza comercial e financeira aumentam consideravelmente a probabilidade de que ocorra uma desaceleração súbita do crescimento nos primeiros três anos de sua aplicação (Gutmann et al., 2023). Essa diminuição do dinamismo é intensificada em mercados globalizados, onde o Fundo Monetário Internacional (FMI) prevê que uma fragmentação comercial severa e o desacoplamento de cadeias tecnológicas complexas podem resultar, a longo prazo, em uma perda permanente de até 7% do PIB global (IMF, 2025).

No entanto, esses dados nos dizem que as sanções afetam não apenas o Estado, mas especialmente os investidores privados e a atratividade econômica de certos mercados. Como resultado, os BITs estruturados para promover o fluxo de capital começam a funcionar em um ambiente de alto risco, onde suas garantias são insuficientes para combater fatores geopolíticos externos. Evidências empíricas demonstram o tamanho desse estrangulamento: a imposição de regimes sancionatórios é capaz de provocar uma contração imediata de mais de 62% nos fluxos anuais de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), reduzindo os aportes corporativos globais de uma média prévia de USD 58 bilhões para USD 22 bilhões logo no primeiro ano de coerção econômica (McLean, 2025). Esse cenário de desinvestimento agudo demonstra que, diante de conflitos geopolíticos externos, as garantias jurídicas dos BITs tornam-se insuficientes para segurar o investidor e manter a previsibilidade do mercado.

Ademais, há o fator da causalidade do dano. Em muitos casos, as perdas para o investidor não são causadas diretamente por ações do Estado anfitrião; elas resultam de uma regra imposta por um terceiro Estado, geralmente uma potência econômica com capacidades de projeção extraterritorial. Isso nos leva a uma questão central: um Estado anfitrião pode ser responsabilizado por danos que ocorrem além de seu controle? A questão permanece em aberto na prática arbitral.

Como enfatizado durante o desenvolvimento deste trabalho, “a jurisprudência arbitral internacional permanece inconclusiva sobre se o Estado anfitrião deve ser considerado autônomo ou sujeito à influência de força externa.” Essa ambiguidade reflete uma falha estrutural do regime de proteção ao investimento: ele não consegue lidar de forma abrangente com a fragmentação do Direito Internacional e a sobreposição de regimes normativos. Nesse contexto, é claro que os BITs têm limites específicos em seu papel na garantia do investimento estrangeiro. Apesar de seu uso contínuo, existem condições externas para sua

eficácia, que se estendem a uma variedade de fatores externos, desde sanções econômicas, tensões geopolíticas, até transformações no sistema financeiro internacional.

Assim sendo, não é mais suficiente olhar apenas para o que anteriormente era reconhecido como uma compreensão clássica da abordagem dos tratados bilaterais à proteção do investimento estrangeiro. Compreendendo que a proteção fornecida por esses instrumentos é, portanto, um fenômeno relativo, e muitas vezes não suficiente, à medida que continuamos a lidar com a instrumentalização crescente das relações internacionais na arena econômica. De uma perspectiva normativa, portanto, o desafio atual é reequilibrar a interação entre soberania estatal, proteção ao investidor e a estabilidade do sistema internacional, em um contexto de incerteza normativa e competição geopolítica.

2.4 O PAPEL DO DIREITO ECONÔMICO INTERNACIONAL E DAS NORMAS DA OMC NO EQUILÍBRIO COMERCIAL

A composição do comércio internacional atual está emergindo de um período de intensificação do conflito entre a lógica tradicional da liberalização econômica e o ressurgimento da segurança nacional como um mecanismo legítimo para restrições comerciais. Este é um desafio direto aos pilares do Direito Econômico Internacional, historicamente guiado pela previsibilidade normativa, redução de barreiras e estabilidade das relações comerciais.

Nesse contexto, a Organização Mundial do Comércio ainda representa a instituição predominante de monitoramento do comércio global. Dados recentes mostram que, em 2024, o comércio internacional de bens e serviços atingiu cerca de 33 trilhões de dólares, com um crescimento estimado de cerca de 3,3%, embora sofrendo alta pressão das incertezas geopolíticas juntamente com a fragmentação normativa (OMC, 2024). A situação reflete um paradoxo: enquanto o crescimento real do comércio é quantificado, há uma deterioração qualitativa das regras que governam sua operação.

Essa tensão está na sua raiz refletida na crescente dependência de exceções legais que permitem aos Estados flexibilizar compromissos multilaterais. Dentre essas, foi enfatizada a importância do Artigo XXI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt, 1994), que permite a implementação de medidas necessárias para a proteção de interesses essenciais de segurança. O texto dessa disposição tem sido tipicamente considerado uma exceção e não é

regularmente invocado; foi descrito pela doutrina como uma "exceção radical", por sua redação ser aberta e possivelmente ampla demais (Van Den Bossche; Zdouc, 2021).

Durante anos, foi amplamente aceito que o Artigo XXI era em grande medida auto-julgador, com os Estados tendo ampla discricionariedade em determinar o que constituía um interesse de segurança essencial. No entanto, esse paradigma foi completamente transformado como resultado da decisão do painel da OMC no caso Rússia, Medidas Relativas ao Trânsito em Trânsito (DS512), que determinou que a invocação da cláusula não está totalmente imune à revisão legal. Conforme descrito no relatório do painel “Embora os Membros possuam certa margem de apreciação na definição de seus interesses essenciais de segurança, essa discricionariedade não é ilimitada e deve ser exercida de boa-fé” (WTO, 2019, DS512).

Essa decisão representa um marco relevante ao introduzir limites jurídicos ao uso da exceção de segurança, exigindo a demonstração de um nexo plausível entre a medida adotada e a situação de emergência internacional invocada. Na realidade, isso indica uma mudança de uma abordagem de deferência política para uma de controle legal moderado; no entanto, essa evolução jurisprudencial ocorre no contexto de instituições enfraquecidas.

Desde 2019, o sistema de solução de controvérsias da OMC que muitos consideram o “coração do sistema de comércio multilateral” foi atingido por uma crise sem precedentes, quando o Órgão de Apelação deixou de operar devido ao bloqueio na nomeação de novos membros, liderado pelos Estados Unidos. Como destacam Hoekman e Mavroidis (2020), esse bloqueio permitiu o fenômeno conhecido como *appealing into the void*, no qual “as partes derrotadas em primeira instância podem interpor recurso para um órgão inexistente, impedindo a adoção definitiva das decisões e esvaziando a efetividade do sistema”.

Essa paralisia tem um efeito direto na perda de confiança no sistema multilateral. Devido à incapacidade do mecanismo institucional de resolução de disputas de responder em um prazo razoável, muitos estados recorrem a ações unilaterais, como a imposição de sanções econômicas e a aplicação de tarifas baseadas na segurança nacional. Essa tendência geral está bem documentada na literatura até agora. Pauwelyn (2023) descreveu uma transição de uma abordagem baseada em regras para um modelo de “autoajuda comercial”, durante o qual os estados agora estão inclinados a favorecer ferramentas unilaterais de coerção econômica.

Um exemplo paradigmático dessa tendência é o uso pelos Estados Unidos da Seção 232 do *Trade Expansion Act* de 1962. Originalmente concebida como um instrumento para proteger a capacidade industrial de defesa, essa disposição foi reinterpretada para justificar a

imposição de tarifas amplas sobre bens estratégicos como aço e alumínio (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, 2018).

Os Estados Unidos impuseram tarifas de 25% sobre o aço e 10% sobre o alumínio em 2018, com base em alegações sobre segurança nacional (Departamento de Comércio dos EUA, 2018). Conforme analisado por Chad Bown (2023), essa interpretação expande consideravelmente a noção tradicional de segurança para abranger a viabilidade econômica de setores industriais considerados estratégicos.

As consequências dessas medidas indicam que há um grande *trade-off*. Embora tenha resguardado a siderurgia doméstica, essa política protecionista acabou por isolar o setor, gerando efeitos deletérios nas cadeias produtivas dependentes e comprometendo o desenvolvimento econômico nacional. Pesquisas sugerem aumentos de custos na produção e danos indiretos a milhões de trabalhadores em indústrias consumidoras de aço, com os benefícios econômicos concentrados em determinados agentes, enquanto os custos são distribuídos por toda a economia (Bown, 2023).

Estas estão se tornando progressivamente mais sofisticadas, e a revisão das tarifas de 2026, impondo taxas escalonadas que podem chegar a 50%, ilustra o quão sofisticada a exploração de meios comerciais se desenvolveu em direção a objetivos estratégicos (*United States Trade Representative* [USTR], 2026). Este movimento transformou o comércio em um instrumento de política econômica e geopolítica, aumentando a tensão entre a autoridade reguladora e a disciplina multilateral.

Países em desenvolvimento, como o Brasil, encontram o problema ainda mais complexo neste contexto. A quebra das regras multilaterais diminui o potencial dos países ameaçados por ações protecionistas de grandes potências de reagirem, e assim eles ganham mais alavancagem e vulnerabilidade em um sistema internacional no qual não podem lutar. Como argumenta Jackson (2006), o Direito Econômico Internacional depende da existência de instituições que possam conter o poder econômico unilateral, uma condição prévia que atualmente está altamente comprometida.

Além disso, a ampliação da segurança nacional para cobrir áreas fora da guerra e além da guerra tradicional como ameaças que afetam países, como tecnologia, cadeias de suprimentos e dados, expande o escopo das barreiras comerciais e aprofunda a estrutura fragmentada da ordem multilateral. Aqui, a ameaça também é estrutural, não mais apenas um problema legal, um modelo baseado em regras substituído por um guiado por interesses estratégicos nacionais.

2.5 A ARBITRAGEM INTERNACIONAL COMO MECANISMO DE REPARAÇÃO E SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS

A intensificação das sanções econômicas internacionais e a crescente fragmentação do sistema jurídico global aumentaram significativamente a centralidade da arbitragem internacional como mecanismo de resolução de disputas e reparação no âmbito do Direito Econômico Internacional. Em um cenário caracterizado pela instabilidade normativa, pressões geopolíticas e a expansão de medidas unilaterais, a arbitragem emerge como um instrumento essencial para a proteção de investimentos e a mitigação de riscos jurídicos associados a ações estatais.

Diferentemente do sistema de resolução de disputas da Organização Mundial do Comércio, que opera principalmente em uma lógica interestatal, a arbitragem de investimentos permite que investidores privados processem diretamente os estados anfitriões, constituindo um mecanismo descentralizado de responsabilização internacional. Essa característica representa uma mudança significativa na estrutura tradicional do Direito Internacional, ao conceder legitimidade processual a atores privados na defesa de direitos decorrentes de tratados internacionais.

O *International Centre for Settlement of Investment Disputes*, instituído pela Convenção de Washington de 1965, constitui o principal foro institucional para essa modalidade, estabelecendo um sistema autônomo de arbitragem com decisões vinculantes e mecanismos próprios de reconhecimento e execução. Dolzer e Schreuer (2012) destacam que a arbitragem de investimentos “oferece um foro neutro e juridicamente estruturado, capaz de reduzir a influência de pressões políticas internas nas disputas entre investidores e Estados”.

A importância desse mecanismo é especialmente notável em cenários de sanções econômicas. Medidas como congelamento de ativos, restrições financeiras, embargos comerciais e limitações operacionais impactam diretamente investimentos estrangeiros, gerando controvérsias sobre possíveis violações de garantias tradicionais dos tratados de investimento, como o tratamento justo e equitativo (*fair and equitable treatment* - FET) e a proteção contra expropriação indireta.

A jurisprudência arbitral internacional tem enfrentado, de maneira crescente, disputas envolvendo tensões entre o direito regulatório do Estado e a proteção ao investimento estrangeiro. No caso *CMS Gas Transmission Company v. Argentina* (ICSID, 2005), por exemplo, o tribunal arbitral reconheceu que medidas adotadas pelo Estado em contexto de

crise econômica podem afetar investimentos estrangeiros, mas afirmou que “a existência de uma crise econômica não exonera automaticamente o Estado de suas obrigações internacionais, sendo necessário avaliar a proporcionalidade e a necessidade das medidas adotadas”.

De modo análogo, no caso *LG&E v. Argentina* (ICSID, 2006), o tribunal admitiu parcialmente a aplicação da defesa de estado de necessidade, reconhecendo que “em situações excepcionais, o Estado pode adotar medidas que afetem investimentos estrangeiros, desde que tais medidas sejam temporárias e proporcionais à gravidade da crise”.

Os casos citados evidenciam a natureza específica da arbitragem de investimentos, onde a avaliação da legalidade das ações estatais requer uma balança entre a proteção ao investidor e o direito soberano de regular. Esta dinâmica se torna mais intrincada em contextos de sanções, onde as ações do Estado anfitrião podem ser o resultado de decisões próprias, pressões externas ou obrigações indiretas de terceiros Estados.

Em meio a isso, merece destaque o debate sobre a aplicação das causas de exclusão da ilicitude previstas nos Artigos sobre a Responsabilidade do Estado, elaborados pela Comissão de Direito Internacional. O Artigo 25, em especial, admite a invocação do estado de necessidade como justificativa para o descumprimento de obrigações internacionais, desde que o ato constitua o único meio de proteger um interesse essencial diante de perigo grave e iminente.

Entretanto, a aplicação dessa cláusula em disputas arbitrais permanece altamente controversa. Conforme observa Crawford (2013), “a invocação do estado de necessidade é excepcional e sujeita a requisitos estritos, não podendo ser utilizada de forma ampla para justificar medidas econômicas de caráter geral”. Essa limitação assume especial relevância em contextos de sanções, nos quais a distinção entre necessidade legítima e oportunismo regulatório pode se tornar imprecisa.

Além disso, a literatura atual aponta uma lacuna normativa significativa na interação entre regimes sancionadores e tratados de investimento. Segundo a *United Nations Conference on Trade and Development*, a prática arbitral ainda não definiu critérios uniformes para enfrentar medidas adotadas em conformidade com sanções internacionais, em especial quando essas medidas têm efeitos extraterritoriais (UNCTAD, 2023). Consequentemente, continua sendo incerta a medida em que os Estados podem invocar obrigações internacionais para justificar restrições a investimentos sem incorrer em responsabilidade internacional.

Outro ponto crucial diz respeito à implementação das sentenças arbitrais. A Convenção do ICSID estabelece que as decisões devem ser reconhecidas pelos Estados signatários, mas a aplicação prática desse reconhecimento pode ser afetada por sanções econômicas. O bloqueio de ativos, as restrições ao sistema financeiro internacional e as limitações operacionais resultantes de regimes sancionatórios podem tornar a satisfação de uma decisão arbitral inviável, criando um paradoxo onde o mecanismo de reparação existe no papel, mas enfrenta barreiras concretas para sua aplicação.

A doutrina tem ressaltado a crescente politização da arbitragem internacional. Segundo Van Harten (2007), o sistema arbitral é alvo de críticas relativas à legitimidade democrática, transparência e consistência decisória, especialmente em disputas envolvendo políticas públicas sensíveis. No contexto das sanções, esse debate se intensifica, pois os tribunais arbitrais passam a decidir sobre medidas que frequentemente refletem escolhas estratégicas de política externa, ampliando a tensão entre direito e geopolítica.

No cenário brasileiro, apesar de não ser parte da Convenção do ICSID, a crescente integração do Brasil ao comércio internacional e a implementação de Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFIs) sugerem uma tendência de alinhamento com mecanismos de arbitragem internacional. É bastante comum que empresas brasileiras com presença global se submetam à arbitragem internacional, seja por meio de cláusulas contratuais ou por meio de tratados celebrados entre Estados parceiros, o que torna o assunto de grande importância para a prática jurídica do país.

Além disso, a exposição de empresas brasileiras a regimes de sanções extraterritoriais aumenta a probabilidade de disputas arbitrais envolvendo conflitos de jurisdição e alegações de violação de tratados de investimento. Nesses casos, a arbitragem configura-se não apenas como mecanismo de reparação, mas também como instrumento de gestão de risco jurídico em um ambiente global cada vez mais complexo.

Por fim, observa-se que a arbitragem internacional desempenha uma função ambivalente dentro do sistema jurídico global. Apesar de proteger os investimentos e a estabilidade econômica das relações, ainda enfrenta limitações estruturais devido à fragmentação normativa, à politização das controvérsias e às dificuldades práticas de execução em cenários de sanções.

3. A EFETIVIDADE DAS SANÇÕES NA PRÁTICA CORPORATIVA: ESTUDO DE CASO E IMPACTOS NO CENÁRIO BRASILEIRO

As sanções econômicas têm-se consolidado como instrumento de coerção internacional, mas seu impacto real sobre corporações globais envolve questões de extraterritorialidade e compliance. No Brasil, a Lei 13.810 de 2019 foca apenas em resoluções da ONU, ignorando bloqueios unilaterais como os americanos. Mas a força externa das normas dos Estados Unidos acaba alcançando negócios de terceiros países que operam com alvos restritos, criando assim um ambiente onde gigantes brasileiras precisam seguir ordens estrangeiras para não perderem acesso aos mercados centrais. O direito local não basta.

Casos reais mostram esse peso. Analisamos aqui episódios envolvendo a ExxonMobil e disputas em tribunais arbitrais que afetam diretamente quem produz no Brasil. Eficácia aqui não vem de obrigações jurídicas formais, mas do pânico de ser cortado do crédito bancário. Ficar de fora do sistema SWIFT ou perder o uso do dólar funciona como uma sentença de “morte comercial”, o que obriga empresas a aceitarem imposições de fora mesmo quando a lei nacional silencia sobre o tema. O isolamento é a punição real.

3.1 O CASO EXXONMOBIL: O CONFLITO ENTRE AUTONOMIA NEGOCIAL E O RIGOR DO COMPLIANCE GLOBAL

O caso ExxonMobil exemplifica o embate entre a liberdade empresarial de negociar internacionalmente e a aplicação de sanções extraterritoriais dos EUA. Segundo o *Department of the Treasury* (2017), em maio de 2014, executivos das subsidiárias norte-americanas da ExxonMobil firmaram contratos de exploração com a petrolífera russa Rosneft. O impasse surgiu porque Igor Sechin, presidente da Rosneft, figurava na Lista de Nacionais Especialmente Designados (SDN) dos EUA.

A interpretação do Escritório de Controle de Ativos Estrangeiros (OFAC) foi de que a assinatura do SDN violava o regulamento sancionador ucraniano (31 CFR § 589.201), que proíbe transações de “serviços” com pessoas bloqueadas. Como resultado, em julho de 2017, o OFAC impôs uma multa civil de US\$ 2 milhões contra a ExxonMobil (ESTADOS UNIDOS, 2017).

A sanção surgiu sob pressão. O OFAC amealhou cifras que ultrapassaram 5,5 bilhões de dólares em multas administrativas naquele período. Todavia, a ExxonMobil recorreu ao Judiciário Federal, alegando a ausência de aviso prévio adequado (*due process*). Em dezembro de 2019, o Tribunal Distrital do Norte do Texas anulou a punição, estabelecendo que as normas vigentes não ofereciam o *fair notice* (aviso justo) necessário para que a empresa previsse que o ato formal de assinatura por um SDN constituiria "recebimento de serviço". O veredito foi contundente:

A interpretação da OFAC sobre o termo ‘serviços’ [...] não era razoavelmente previsível para uma pessoa regulada de inteligência comum na época da conduta da Exxon. O Tribunal conclui que a OFAC violou os direitos ao devido processo legal da Exxon porque a Exxon não teve aviso justo de que sua conduta era proibida (Exxon Mobil Corp. V. Mnuchin, 2019, no original: "OFAC's interpretation of the term 'services' [...] was not reasonably foreseeable to a regulated person of ordinary intelligence at the time of Exxon's conduct. The Court concludes that OFAC violated Exxon's due process rights because Exxon lacked fair notice that its conduct was prohibited", tradução nossa).

Em síntese, o caso revela que, para multinacionais globais, a linha entre a autonomia negocial e a violação de sanções é tênue e depende da clareza absoluta dos regulamentos extrajurisdicionais. Embora o litígio tenha resultado na emissão de orientações mais claras pelo OFAC (FAQs 398 e 400), a lição permanece para as empresas brasileiras vinculadas a contratos globais: o *compliance* deve ser rigoroso e proativo.

Mesmo sem operar fisicamente nos Estados Unidos, as firmas podem ser atingidas por bloqueios indiretos que paralisam operações. É vital que as diretorias prevejam leituras mais duras das normas para evitar batalhas judiciais de alto custo reputacional e financeiro.

3.2 A PROTEÇÃO DO INVESTIMENTO VIA ARBITRAGEM: LIÇÕES DOS CASOS YUKOS E TATNEFT

As disputas em arbitragem internacional envolvendo Yukos e Tatneft evidenciam como investidores recorrem a tratados de investimento para proteger ativos quando sofrem ações estatais indiretas (sanções ou abusos). No caso Yukos, ex-acionistas da antiga petrolífera litígio contra a Rússia com base no Tratado da Carta de Energia (ECT) e BITs.

O tribunal arbitral do PCA (Haia) concluiu em julho de 2014 que as medidas do Estado russo incluindo prisões de executivos, aplicação de pesados tributos e leilão das

instalações da Yukos “conduziram à falência da empresa e eliminaram todo o valor” das participações dos autores. Conforme exemplificado em recorte abaixo:

O Tribunal conclui que as medidas tomadas pela Federação Russa [...] não foram um exercício legítimo de seus poderes tributários ou regulatórios, mas sim destinadas a, e de fato levaram, à destruição da Yukos e à eliminação do valor dos investimentos da Requerente. [...] O efeito cumulativo das medidas tomadas pela Federação Russa foi privar a Requerente de seu investimento, o que constitui uma expropriação indireta nos termos do Tratado da Carta de Energia. (PCA, 2014, no original: “The Tribunal concludes that the measures taken by the Russian Federation [...] were not a legitimate exercise of its tax or regulatory powers but were rather aimed at, and did in fact lead to, the destruction of Yukos and the elimination of the value of Claimant’s investments. [...] The cumulative effect of the measures taken by the Russian Federation was to deprive Claimant of its investment, which constitutes an indirect expropriation under the Energy Charter Treaty”, tradução nossa).

Foi como observado, reconhecida a expropriação indireta e violação ao padrão mínimo de tratamento (FET), resultando em indenização fixada em US\$ 1,846 bilhão (de cerca de US\$ 4,1 bi pleiteados). Tal montante, embora muito abaixo da reivindicação inicial, reflete a gravidade atribuída pelo tribunal às sanções de fato aplicadas contra a Yukos.

No caso *Tatneft v. Ucrânia* (BIT Rússia-Ucrânia), um tribunal PCA/AICID emitiu, em julho de 2014, sentença favorável à empresa russa Tatneft (PCA, 2014). A controvérsia envolvia a gestão de ações em uma refinaria ucraniana (Ukratnafta).

O tribunal decidiu que a Ucrânia “violou sua obrigação de tratar o investimento da Tatneft de forma justa e equitativa por meio da série de processos judiciais que resultaram na perda da participação acionária” (PCA, 2014, tradução nossa). A condenação foi de US\$ 112 milhões (mais juros), integralmente pago pela Ucrânia nas fases subsequentes de execução (o tribunal rejeitou argumentos de imunidade estatal na execução na Inglaterra).

Quanto a possíveis lições para empresas brasileiras, comecemos pelo que esses casos deixam claro: investidores estrangeiros têm o poder de acionar cláusulas de proteção (FET, não expropriação, MFN, entre outras) por meio da arbitragem para questionar os efeitos de sanções ou medidas administrativas, mesmo que de forma indireta. Yukos e Tatneft ilustram essa amplitude dos tribunais ao interpretar investimento protegido, incluindo ações societárias, e também classificam julgamentos locais como “políticas discriminatórias”.

Outro ponto que crucial é a necessidade de assessoria jurídica antes de qualquer passo. Tatneft, junto com outros que possam vir a se beneficiar, conseguiu provar que seus investimentos sofreram tratamento injusto. Mas aqui vai a realidade prática: recursos assim enfrentam enormes obstáculos. O prêmio da Yukos foi alvo de extensas tentativas de anulação

e ainda enfrenta litígios judiciais em diversos países para reconhecimento e execução (há discussões judiciais na Holanda e no Reino Unido).

Assim, embora a arbitragem ofereça um mecanismo, não garante satisfação imediata do investidor, o sistema internacional ainda depende de atos concretos dos tribunais nacionais para ser efetivo. Para as empresas no Brasil, é crucial entender que, apesar de a arbitragem mitigar riscos ligados a sanções governamentais, a questão da execução dos valores é incerta (prazos longos, custos elevadíssimos). Uma recomendação prática seria utilizar cláusulas contratuais robustas (como cláusulas de estabilização) e dispor de estratégias de seguro-política para cobrir riscos de expropriação indireta, dado que recorrer à arbitragem pode demorar anos para gerar liquidez efetiva.

3.3 RISCOS DE TRANSMISSÃO E DESAFIOS PARA AS MULTINACIONAIS COM ATUAÇÃO NO BRASIL

As sanções estrangeiras alcançam empresas brasileiras por meio de canais diretos e indiretos. A fragilidade atual decorre da dependência do dólar e do tráfego pelo SWIFT. Visto que quase a totalidade dos pagamentos globais, em última instância, necessita de validação em bancos situados nos Estados Unidos, estabelece-se um laço legal, “ponte” obrigatória que submete contratos privados à averiguação constante das autoridades norte-americanas. O alcance de Washington é absoluto. Mas essa vigilância não é apenas burocrática; ela também pode ser utilizada como filtro de cunho político.

Nesse contexto, qualquer instituição financeira no Brasil que movimente recursos vinculados a entidades sancionadas assume o risco de ser desconectada da rede bancária global. Essa dinâmica é explicada pela doutrina como uma extensão da soberania econômica através do setor financeiro. Conforme leciona Andreas Lowenfeld (2008, tradução nossa):

O uso do dólar americano como moeda de reserva e de liquidação global confere aos Estados Unidos um 'ponto de estrangulamento' (chokepoint) financeiro, permitindo que o país exerça jurisdição sobre transações que, embora ocorram fora de seu território, dependem de contas de compensação em Nova York. (no original: "The use of the U.S. dollar as a global reserve and settlement currency grants the United States a financial 'chokepoint', allowing the country to exercise jurisdiction over transactions that, although occurring outside its territory, rely on clearing accounts in New York.").

Sem um caminho para a compensação em dólares e comércio externo, as normas estrangeiras tornam-se a única lei que realmente importa no cotidiano dessas entidades. O medo de represálias gera um excesso de zelo. Esse receio institucional frequentemente resulta em práticas de *overcompliance*, levando bancos nacionais a romperem relações comerciais diante de qualquer exposição mínima a alvos de sanções, agindo de forma mais restritiva do que o próprio ordenamento jurídico interno exige.

Na prática recente, dois episódios ilustram esses desafios. Em 2025, o OFAC notificou grandes bancos brasileiros (BB, Itaú, Bradesco, Santander, BTG) perguntando quais medidas de compliance estavam sendo adotadas em face das sanções Magnitsky impostas a um ministro do STF brasileiro, segundo noticiado pelo Jornal Valor Econômico, 2025. Essa diligência aumentou a incerteza: como cumprir sanções norte-americanas em desacordo com decisão do STF brasileiro (que determina que leis estrangeiras só têm efeito interno com aval judicial)?

Segundo mesma matéria, “descumprir uma decisão do OFAC [...] significaria ser banido do relacionamento internacional”. A controvérsia gerou até impactos na Bolsa (quotas bancárias despencaram) e levou o STF a reafirmar que leis externas não se aplicam automaticamente no Brasil. No entanto, se as instituições financeiras brasileiras ignoram essas sanções primárias e secundárias, perdem acesso a financiamentos em dólar e mercados externos.

Além do setor bancário, as cadeias de suprimento das multinacionais são afetadas. Empresas dependentes de insumos externos acabam ficando isoladas, devido a perda de parceiros (ex. empresas estrangeiras sancionadas não podem receber peças/tecnologia de US/EU). Tais rupturas elevariam custos operacionais e preços ao consumidor final. Um estudo de compliance enfatiza que indústrias como petróleo, tecnologia ou minérios (presentes no Brasil) enfrentam riscos elevados de sanções secundárias: empresas estrangeiras já foram multadas em bilhões por transações indiretas com Estados sancionados, o que serve de aviso aos agentes brasileiros. Conforme aponta a UNCTAD (2024), o cenário geopolítico atual transformou as sanções em um fator determinante para o fluxo de Investimento Estrangeiro Direto (IED), exigindo uma reavaliação das cadeias de suprimento globais.

Assim, para multinacionais brasileiras, os custos tangíveis incluem:

A. Acesso financeiro internacional: operar em mercados sancionados pode levar à exclusão do sistema bancário global.

B. Custos de compliance e reputação: manter robustos programas de integridade para monitorar listas de sanções, aumentar gastos com controles KYC e auditorias periódicas. Segundo o estudo global da LexisNexis Risk Solutions (2024, tradução nossa):

O aumento da complexidade regulatória e das sanções geopolíticas forçou as instituições a expandirem drasticamente seus investimentos em tecnologia de conformidade e controles de *Know Your Customer* (KYC), elevando o custo do cumprimento normativo a patamares históricos (no original: "The increase in regulatory complexity and geopolitical sanctions has forced institutions to drastically expand their investments in compliance technology and Know Your Customer (KYC) controls, raising the cost of regulatory compliance to historic levels.").

C. Rupturas nas cadeias logísticas: perda de fornecedores e atrasos nas importações, resultando em aumento de preços e incerteza de suprimento.

3.4 ANÁLISE CRÍTICA: O EQUILÍBRIO ENTRE A SOBERANIA NACIONAL E A DEPENDÊNCIA DOS SISTEMAS FINANCEIROS INTERNACIONAIS

A análise crítica revela que o regime contemporâneo de sanções cria uma profunda assimetria de soberania. Teoricamente, cada Estado é soberano e as leis estrangeiras não se aplicam automaticamente no Brasil. Na prática, porém, o Brasil e suas empresas ficam sujeitos a um ambiente financeiro global onde a imposição unilateral de medidas torna-se realidade incontornável.

Como salienta a doutrina, a “dependência estrutural do sistema financeiro nacional em relação ao dólar” gera uma “sujeição prática” às sanções estrangeiras. Na experiência real, a soberania financeira do Brasil foi “relativizada” por regras externas: por mais que a Constituição brasileira não receba leis de fora sem critério, o uso do dólar e de mecanismos internacionais de pagamento acaba impondo-as indiretamente.

Essa dinâmica evidência um desequilíbrio: países menores não podem confrontar abertamente os grandes sancionadores sem sofrer retaliações econômicas severas (exclusão bancária, perda de investimentos), Zarate (2013) afirma:

O poder de excluir ou conceder acesso ao sistema financeiro dolarizado é a arma financeira definitiva. Para bancos estrangeiros, o risco de perder o acesso ao sistema

financeiro dos EUA é uma ameaça existencial, forçando-os a cumprir os ditames norte-americanos, independentemente de suas próprias leis nacionais.

Jurídica e economicamente, há várias consequências graves. Em termos de direito internacional privado, as empresas brasileiras estão em conflito de leis: seguir a vontade de um tribunal estrangeiro pode violar mandato local, e vice-versa como observado por Erik Jayme (2005). No caso da diligência do OFAC a bancos, os executivos ficaram presos entre a sanção norte-americana e a decisão do STF que protege o ministro alvo. Isso criou um vácuo jurídico: a lei brasileira proíbe o engajamento automático com sanções alheias, mas o receio de sanções secundárias faz empresas e bancos acomodarem-se ao padrão externo de fato.

Economicamente, a força das sanções manifesta-se menos pela imposição formal de proibições estatais e mais pela dependência do sistema financeiro internacional. A limitação ao uso do dólar, o bloqueio de operações bancárias ou a dificuldade de acesso aos mercados financeiros ocidentais produzem efeitos suficientemente severos para influenciar o comportamento de empresas e Estados, mesmo na ausência de medidas internas equivalentes.

Este “poder de veto financeiro” das grandes potências funciona como imposição oculta: o Brasil pode proclamar sua neutralidade diplomática, mas não resiste a uma pressão que impeça acesso a liquidez global. Várias teses e críticas emergem desse quadro.

Primeiro, critica-se o uso de sanções com motivações políticas amplas. A decisão de sancionar um magistrado brasileiro (caso Alexandre de Moraes) tem pouco respaldo multilateral e evidencia como sanções podem servir a agendas políticas pessoais de líderes externos (como sugere a análise de Villard Duran em “O Direito das Sanções Econômicas e o Sistema Financeiro Internacional”, 2023). O princípio de *due process* internacional fica em xeque quando Estados sem critérios objetivos decidem punir indivíduos de outros países.

Em segundo lugar, nota-se que essa dependência monetária torna o Brasil vítima de uma “soberania compartimentada”: internamente soberano, mas externamente refém das decisões dos EUA e de bancos centrais externos. Este paradoxo ganhou relevo no debate da lei doméstica vs estrangeira no STF, mas a realidade financeira mostrou que, sem alinhamento, o custo de resistir é alto. Como analisa o Financial Times (2024) “[...]efetivamente secundárias em relação ao acesso ao mercado global. O custo de desafiar Washington é a excomunhão financeira total.”

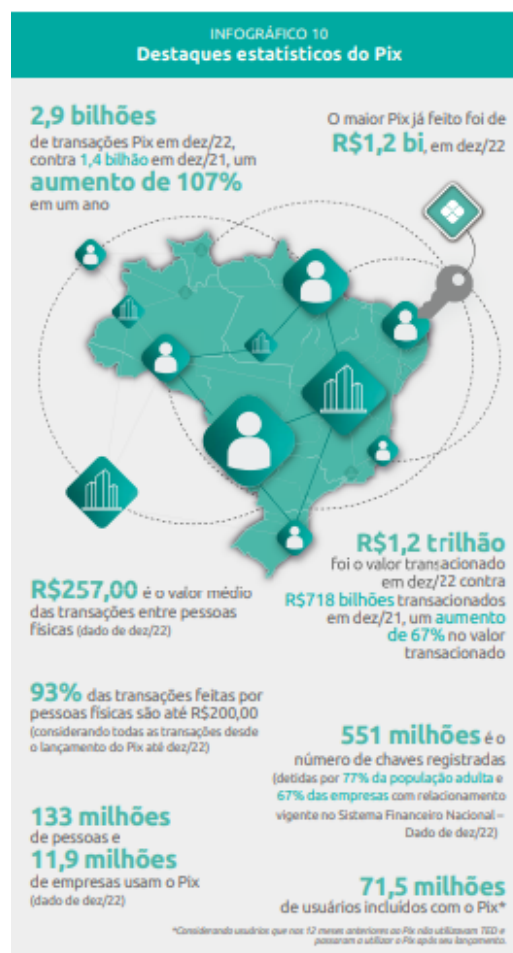
Para mitigar esses conflitos, propõe-se um conjunto de medidas integradas. Em nível macro, destaca-se a diversificação de instrumentos de pagamento e reservas. O Brasil deu

passos iniciais com o PIX (pagamentos instantâneos em moedas locais) e discute-se um real digital. Segundo Banco central:

O desenvolvimento de sistemas de pagamentos instantâneos próprios e de moedas digitais de bancos centrais (CBDCs) permite que os países aumentem sua soberania monetária, reduzindo a dependência de sistemas de liquidação transfronteiriços tradicionais e diminuindo a exposição a riscos geopolíticos externos." (Banco Central Do Brasil, 2023).

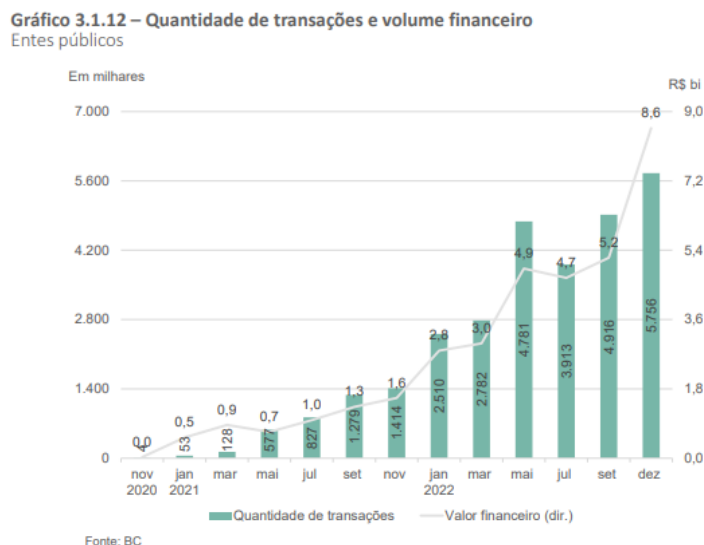
Deste modo, o PIX já provê “blindagem parcial contra eventuais sanções externas”, pois reduz a necessidade de liquidações em dólar instantâneas. Conforme gráfico extraído de “Relatório de Gestão do Pix - Concepção e primeiros anos de funcionamento 2020-2022”, realizado pelo Banco Central Brasileiro (2023), podemos visualizar o crescimento do PIX em relação a transações que antes exigiriam cartões de crédito internacionais (que liquidam via bandeiras americanas como Visa/Mastercard).

Figura 1: Destaques estatísticos e capilaridade do Pix no sistema financeiro nacional.



Fonte: Banco Central do Brasil (2023).

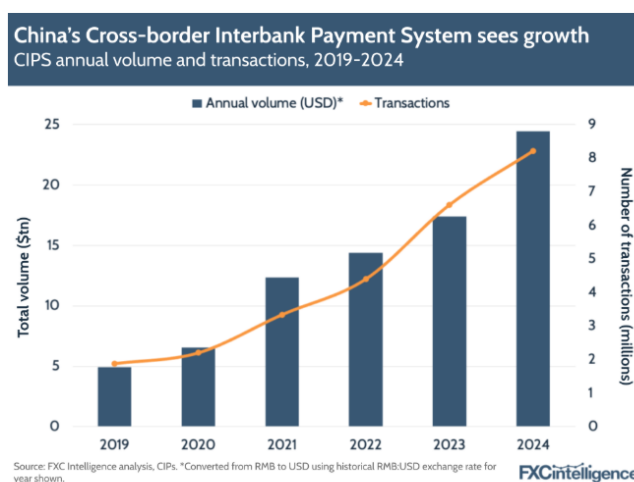
Figura 2: Evolução da quantidade de transações e volume financeiro via Pix por entes públicos.



Fonte: Banco Central do Brasil (2023).

Seguindo o exemplo europeu de euro digital, o país poderia incentivar transações em moedas locais e criar liquidações bilateralizadas via acordos de swap entre bancos centrais (e.g. Real-Yuan). No longo prazo, a constituição de canais alternativos diminuiria a voracidade do dólar nas operações brasileiras. A viabilidade dessa transição é corroborada pela expansão acelerada de infraestruturas paralelas, como o sistema chinês CIPS, cujo volume anual e número de transações apresentaram um crescimento robusto na última meia década (Figura 3).

Figura 3: Crescimento anual de volume e transações do sistema CIPS (2019-2024).



Fonte: FXC Intelligence (2025).

No campo regulatório, o Brasil precisaria reforçar defesas legais contra efeitos extraterritoriais. Isso inclui clarificar na lei nacional que instituições brasileiras não estão obrigadas a acatar sanções unilaterais estrangeiras sem decisão judicial (já iniciado pelo STF). Uma proposta em debate seria estabelecer sanções secundárias recíprocas ou contramedidas econômicas automáticas em resposta a sanções injustificadas, similar às ideias discutidas na ONU para conter abusos de sanções unilaterais.

Essa necessidade de proteção jurídica é corroborada pela doutrina de Alena Douhan (2022, tradução nossa), que defende a ilegalidade de medidas coercitivas sem multilateralismo:

A imposição de sanções unilaterais extraterritoriais viola o princípio da igualdade soberana dos Estados e o direito ao devido processo. É imperativo que os Estados nacionais desenvolvam marcos legais que protejam suas instituições e cidadãos da aplicação de leis estrangeiras que não possuem fundamento no Direito Internacional ou em resoluções do Conselho de Segurança da ONU (no original: "The imposition of unilateral extraterritorial sanctions violates the principle of sovereign equality of States and the right to due process. It is imperative that national States develop legal frameworks that protect their institutions and citizens from the application of foreign laws that have no basis in International Law or in resolutions of the UN Security Council.").

Além disso, as multinacionais poderiam ampliar mecanismos contratuais de proteção (por exemplo, cláusulas de independência normativa) e seguro contra riscos políticos, ainda que isso encareça os investimentos estrangeiros no Brasil. No âmbito multilateral, o País deve pressionar pela adesão estrita ao multilateralismo.

Embora o país mantenha, historicamente, posição crítica em relação a sanções unilaterais sem respaldo coletivo, o cenário atual evidencia a importância de fortalecer espaços como a ONU, a OMC e o Mercosul na discussão e deliberação dessas medidas. Nesse contexto, uma postura mais ativa em favor do multilateralismo e da limitação de sanções impostas de forma unilateral (como as americanas) fortaleceria a preservação da soberania dos Estados e daria maior previsibilidade nas relações internacionais.

Igualmente, o Brasil poderia fortalecer mecanismos de cooperação econômica com outros países emergentes, criando acordos regionais voltados à preservação das relações comerciais em situações de restrições externas. A ideia seria reduzir os impactos de eventuais bloqueios internacionais por meio de uma atuação coordenada, capaz de oferecer maior estabilidade econômica e ampliar a capacidade de resistência desses mercados diante de pressões externas.

Para a arbitragem e o direito dos investidores, a implicação é dupla: aumenta o incentivo de os investidores recorrerem a tribunais internacionais ao sofrerem efeitos colaterais de sanções, mas também reforça a necessidade de prever nos contratos comerciais cláusulas específicas sobre sanções (*choice-of-law and forum selection clauses*). Para Gary Born (2021, tradução nossa):

A aplicação de sanções internacionais frequentemente cria um conflito direto com as obrigações contratuais pré-existent. Para assegurar a previsibilidade jurídica, é imperativo que as partes incluam cláusulas de força maior ou de conformidade regulatória que enderecem especificamente o impacto de sanções de terceiros Estados sobre a lei aplicável e a jurisdição do tribunal arbitral. (no original: "The application of international sanctions frequently creates a direct conflict with pre-existing contractual obligations. To ensure legal predictability, it is imperative that parties include force majeure or regulatory compliance clauses that specifically address the impact of third-State sanctions on the applicable law and the jurisdiction of the arbitral tribunal.").

O Direito brasileiro em si, poderia evoluir incluindo mecanismos legais de consulta sobre sanções antes de se impor penalidades administrativas, garantindo due process interno e mais transparência. Por fim, seria crucial diversificar parceiros econômicos, de modo que, depender unicamente de mercados dolarizados amplie vulnerabilidades.

O equilíbrio atual pende contra a soberania plena do Brasil e de suas empresas. A dependência dos sistemas financeiros internacionais (dólar, SWIFT) cria efeitos jurídicos e econômicos inescapáveis. Qualquer resistência pura às sanções estrangeiras, sem alternativas viáveis de mercado, conduzirá ao isolamento econômico.

Assim, enquanto não se reconfigurar a arquitetura financeira global (por meio de novas moedas de reserva ou instituições financeiras independentes), as empresas brasileiras e o Brasil como Estado estarão num regime de sujeição de fato às sanções externas. É preciso, pois, fortalecer as defesas internas e buscar diversificação estratégica para recuperar parte da autonomia diluída pelo poderio econômico dos sancionadores.

3.5 SÍNTESE DOS RESULTADOS JURÍDICOS

A presente pesquisa demonstrou que as sanções econômicas internacionais, especialmente no contexto pós-2014 e intensificadas a partir de 2022 com o conflito envolvendo a Federação Russa, consolidaram-se como instrumentos centrais de governança global, operando em uma zona híbrida entre o direito e a geopolítica. Embora formalmente

inseridas no âmbito do Direito Internacional Público especialmente quando derivadas do artigo 41 da Carta das Nações Unidas, sua aplicação prática revela um deslocamento funcional significativo, no qual atores privados, notadamente as corporações multinacionais, passam a desempenhar papel ativo na execução dessas medidas.

Nesse cenário, verificou-se que a eficácia das sanções não decorre apenas de sua imposição formal por Estados ou organismos internacionais, mas sobretudo de sua internalização por meio de mecanismos de compliance corporativo. Como observa Farrell e Newman (2019), o sistema financeiro internacional contemporâneo permite que determinados Estados exerçam um poder estrutural capaz de “*weaponizar interdependence*”, ou seja, transformar redes globais em instrumentos de coerção.

Estados com autoridade política sobre nós centrais em redes econômicas globais são capazes de transformar essas redes em armas para vantagem estratégica. Identificamos dois mecanismos distintos de interdependência como arma: o efeito panóptico e o efeito de estrangulamento. O efeito panóptico permite que os Estados coletem informações essenciais sobre adversários, enquanto o efeito de estrangulamento permite que os Estados neguem aos adversários o acesso à rede (Farrell; Newman, 2019, p. 44, no original: "States with political authority over central nodes in the global economic network are able to weaponize these networks for strategic advantage. We identify two distinct mechanisms of weaponized interdependence: the panopticon effect and the chokepoint effect. The panopticon effect allows states to gather critical information about adversaries, while the chokepoint effect allows states to deny adversaries access to the network", tradução nossa).

Tal constatação evidencia que a efetividade das sanções está diretamente vinculada à centralidade de determinados sistemas como o financeiro e o tecnológico e não apenas à sua legitimidade jurídica formal. No plano corporativo, o estudo do caso ExxonMobil evidenciou o conflito entre autonomia negocial e a rigidez dos regimes de compliance global.

Demonstrou-se que, mesmo em situações em que contratos permanecem juridicamente válidos, o risco reputacional, regulatório e financeiro leva empresas a adotarem condutas mais restritivas do que aquelas estritamente exigidas pela norma. Já no campo da arbitragem internacional, a análise dos casos Yukos e Tatneft revelou que as sanções podem configurar, em determinadas circunstâncias, elementos relevantes na caracterização de expropriação indireta ou violação ao tratamento justo e equitativo.

Contudo, também se constatou que tribunais arbitrais tendem a reconhecer a margem de discricionariedade estatal, sobretudo quando invocados fundamentos como segurança nacional ou estado de necessidade. No contexto brasileiro, identificou-se que, embora o país não adote uma política ativa de sanções unilaterais, suas empresas encontram-se

profundamente inseridas em cadeias globais que as expõem a efeitos indiretos ou “riscos de transmissão” dessas medidas. Assim, a pesquisa confirmou a hipótese de que a dependência estrutural do sistema financeiro internacional limita, na prática, a autonomia regulatória e decisória dos Estados periféricos.

CONCLUSÃO

O objetivo da pesquisa foi examinar as consequências jurídicas das sanções econômicas internacionais sobre as empresas multinacionais, principalmente em relação ao aumento das medidas coercitivas unilaterais, à extraterritorialidade dos regimes sancionatórios e aos efeitos resultantes sobre a soberania regulatória dos Estados e a segurança jurídica nas relações econômicas internacionais. A seleção do tema se revelou especialmente pertinente em vista das significativas mudanças no sistema internacional nas últimas décadas, quando as sanções econômicas deixaram de ser meros instrumentos auxiliares da política externa estatal para se tornarem fundamentais na governança econômica global.

A relevância da matéria transcende a curiosidade puramente acadêmica. À luz da ciência jurídica, a análise das sanções econômicas contemporâneas serve para ilustrar os limites do Direito Internacional Público, os desafios das instituições multilaterais e as tensões entre a soberania estatal, a proteção do investimento estrangeiro e a segurança jurídica. Do ponto de vista econômico, a questão ilustra como a crescente interdependência mundial fez dos fluxos financeiros, das cadeias produtivas e dos sistemas de pagamento internacional instrumentos capazes de gerar, em certas situações, efeitos coercitivos semelhantes aos derivados de manifestações clássicas do poder estatal. Para a sociedade, o debate é importante, pois as consequências dessas ações transcendem os governos e impactam diretamente as empresas, os trabalhadores, os investidores e os consumidores, afetando a estabilidade econômica e o progresso dos países que fazem parte da economia global.

Conforme se demonstrou no trabalho, a trajetória histórica das sanções econômicas foi acompanhada de uma intensa transformação em suas finalidades e modos de aplicação. A princípio, essas medidas estavam principalmente relacionadas às funções que foram atribuídas ao Conselho de Segurança da Organização das Nações Unidas, no que diz respeito à preservação da paz e da segurança internacionais, mas, com o tempo, começaram a ser cada vez mais aplicadas por Estados em particular ou por blocos econômicos regionais. Isso resultou em um panorama em que sanções multilaterais, geralmente mais reconhecidas em sua legitimidade jurídica, coexistem com medidas

unilaterais cuja conformidade com os clássicos princípios do Direito Internacional é objeto de acalorados debates doutrinários.

A análise realizada evidenciou que a formalidade legal das sanções é apenas um aspecto do problema. No cenário atual, sua eficácia depende, em grande medida, do lugar que certos Estados ocupam nos núcleos essenciais da economia mundial. O controle que se exerce sobre os sistemas financeiros internacionais, sobre as redes bancárias, sobre os mecanismos de compensação de pagamentos, sobre as moedas de reserva internacional, permite que algumas potências econômicas exteriores a um determinado país imponham seus regimes regulatórios além de suas fronteiras territoriais, afetando efetivamente pessoas, empresas e até mesmo governos que não estão diretamente submetidos à sua jurisdição.

Nesse contexto, a problemática central proposta pela pesquisa consistiu em verificar de que forma a expansão das sanções econômicas extraterritoriais e unilaterais afeta a segurança jurídica das empresas multinacionais e limita a autonomia regulatória dos Estados inseridos em uma economia global fortemente interdependente. A investigação realizada permite responder afirmativamente a essa questão.

Os resultados alcançados evidenciam que as sanções econômicas contemporâneas geram efeitos que vão muito além dos limites dos Estados diretamente sancionados. Através das chamadas sanções secundárias, do compliance corporativo e da preponderância de certos sistemas financeiros internacionais, empresas multinacionais passam a adotar, voluntária ou involuntariamente, regras de outros países em suas rotinas. O cumprimento dessas normas não resulta, necessariamente, de imposições legais dos ordenamentos nacionais em que operam, mas da imperativa econômica de manter acesso a mercados cruciais, instituições financeiras, investidores estrangeiros e cadeias de fornecimento globais.

A pesquisa demonstrou que essa realidade produz importantes consequências para a segurança jurídica empresarial. The research has revealed that this reality produces important consequences for legal business security. Multinacionais enfrentam muitas vezes conflitos normativos complexos, em que o cumprimento de uma obrigação imposta por um determinado regime sancionatório pode resultar no descumprimento de normas vigentes em outra jurisdição. Nesse sentido, as empresas são obrigadas a realizar avaliações permanentes de risco jurídico, financeiro e reputacional, adotando estratégias de

conformidade que muitas vezes superam as exigências expressamente previstas na legislação aplicável.

Constatou-se que o fenômeno do overcompliance se destaca como uma das manifestações mais significativas desse novo panorama. O temor de enfrentar limitações financeiras, interrupções operacionais, exclusão de mercados ou prejuízos à reputação faz com que muitas empresas adotem posturas mais rígidas do que aquelas que os sistemas jurídicos aos quais estão formalmente sujeitas realmente exigem. Normas estrangeiras, assim, começam a impactar decisões empresariais em Estados terceiros de forma direta, ampliando enormemente o alcance prático das sanções econômicas contemporâneas.

De modo análogo, a pesquisa possibilitou chegar à conclusão de que os efeitos das sanções vão além do corporativo e impactam diretamente a autonomia regulatória dos Estados. Apesar de a soberania ainda ser um dos pilares do Direito Internacional, constatou-se que sua aplicação prática é cada vez mais restringida pela interdependência econômica mundial. Os Estados que têm uma grande dependência de um sistema financeiro internacionalizado, de investimentos estrangeiros ou de relações comerciais com grandes potências econômicas, têm dificuldade em resistir efetivamente aos efeitos que são gerados por regimes sancionatórios externos.

Isso fica particularmente claro no caso do Brasil. Apesar de o Brasil ter uma postura tradicionalmente favorável ao multilateralismo e não ter um histórico significativo de aplicação de sanções econômicas unilaterais, suas empresas estão profundamente entrelaçadas nos fluxos financeiros e comerciais internacionais. Isso faz com que, mesmo que não exista uma obrigação legal interna para que certas sanções estrangeiras sejam observadas, muitas organizações privadas acabam se ajustando às exigências desses regimes para manter sua posição no mercado global.

A pesquisa também revelou que os mecanismos tradicionais de proteção ao investimento estrangeiro apresentam limitações importantes diante da crescente utilização geopolítica das relações econômicas internacionais. Os tratados bilaterais de investimento e os sistemas arbitrais internacionais continuam desempenhando papel relevante na proteção dos investidores, mas demonstraram capacidade limitada para enfrentar situações em que os prejuízos decorrem não da atuação direta do Estado anfitrião, mas da incidência de medidas coercitivas impostas por terceiros Estados.

A análise dos casos arbitrais estudados ao longo deste trabalho revela que persiste uma discussão em aberto sobre a responsabilidade internacional dos Estados em situações

de influência indireta de sanções econômicas. Os investidores, em muitos casos, enfrentam danos que decorrem de circunstâncias que estão além do controle do Estado receptor do investimento, o que, por sua vez, complica bastante a aplicação dos instrumentos de proteção legal habituais do Direito Internacional dos Investimentos.

Outra questão importante que a pesquisa revelou é o crescente uso de medidas unilaterais como instrumentos de pressão política, o que vai minando progressivamente as instituições multilaterais. Apesar de a governança global ainda depender, em grande parte, de organismos internacionais como a Organização das Nações Unidas e a Organização Mundial do Comércio, houve um crescimento de iniciativas que ocorrem fora desses organismos, o que leva a uma fragmentação normativa e à insegurança jurídica no cenário internacional.

A pesquisa demonstrou que a dependência estrutural do sistema financeiro internacional transforma normas estrangeiras de compliance em instrumentos de enforcement indireto, o que leva as empresas multinacionais a adotarem práticas de *overcompliance* para mitigar riscos econômicos, regulatórios e reputacionais. Verificou-se que a força coercitiva das sanções contemporâneas decorre menos de sua legitimidade jurídica formal e mais da posição estratégica ocupada pelos Estados responsáveis por sua imposição dentro das redes econômicas globais.

Também foi confirmada a ideia de que, quando o multilateralismo se fragmenta e as instituições internacionais enfraquecem, os países menores se tornam mais vulneráveis, tanto juridicamente quanto economicamente. A pesquisa mostrou que os países com menos influência sobre os principais centros financeiros e tecnológicos do mundo enfrentam mais dificuldades para manter o controle sobre suas próprias regulamentações. Isso acontece porque as relações econômicas estão cada vez mais ligadas a interesses geopolíticos.

Quanto ao objetivo geral da pesquisa, que é estudar os fundamentos jurídicos das sanções econômicas internacionais e seus efeitos sobre as empresas multinacionais e sobre a regulamentação brasileira, podemos dizer que foi totalmente alcançado. O estudo nos ajudou a entender como as sanções econômicas evoluíram ao longo do tempo. Também foi possível identificar os principais tipos de sanções existentes e analisar os debates sobre sua legalidade no âmbito internacional, analisar os efeitos da extraterritorialidade e das sanções secundárias, investigar os limites dos mecanismos de proteção ao investimento

estrangeiro e avaliar os impactos concretos dessas medidas sobre o ambiente regulatório e empresarial brasileiro.

Também foram alcançados os objetivos específicos. Sanções multilaterais foram diferenciadas de medidas coercitivas unilaterais, o funcionamento dos mecanismos de compliance corporativo foi compreendido, os conflitos de jurisdição resultantes da extraterritorialidade normativa foram analisados, a atuação da arbitragem internacional em sanções econômicas foi examinada e os desafios impostos a empresas multinacionais dentro de cadeias produtivas globalizadas foram identificados.

Chega-se, portanto, ao fim da investigação, concluindo-se que as sanções econômicas internacionais constituem um dos fenômenos jurídicos mais significativos e intrincados do século XXI. Elas funcionam ao mesmo tempo como ferramentas de política externa, instrumentos de governança econômica global e modos indiretos de exercício de poder internacional. Sua crescente adoção demonstra que os conflitos atuais não ocorrem apenas pela força das armas, mas pelo domínio de estruturas econômicas, financeiras e tecnológicas que são estratégicas.

É por essa razão que o grande dilema que se apresenta ao Direito Internacional atual é criar mecanismos que consigam harmonizar a preservação da paz e da segurança internacionais com a proteção da soberania do Estado, da segurança jurídica e da estabilidade econômica do mundo. O fortalecimento das instituições multilaterais, a maior cooperação internacional, o aprimoramento dos mecanismos de proteção aos investimentos e a diversificação econômica e financeira são imperativos para diminuir assimetrias de poder e construir relações internacionais mais justas.

Em última análise, a pesquisa indica que não podemos mais entender as sanções econômicas apenas como instrumentos jurídicos ou políticos distintos. Elas representam a materialização das mudanças estruturais que a ordem internacional atual está passando. Conhecer seus princípios, limites e impactos é, assim, fundamental para se criar soluções jurídicas que garantam a efetividade do Direito Internacional, ao mesmo tempo em que respeitam a autonomia dos Estados e a segurança jurídica dos operadores econômicos em um mundo cada vez mais interconectado.

REFERÊNCIAS

ACCIOLY, Hildebrando; SILVA, G. E. do Nascimento; CASELLA, Paulo Borba. Manual de Direito Internacional Público. 21. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

AQUINO, Tomás de. Suma Teológica. Tradução de Alexandre Correia. São Paulo: Loyola, 2001.

BALATA, Felipe da Silva. O impacto econômico das sanções internacionais na Rússia e na Ucrânia: uma análise jurídica. *CONTEMPORÂNEA - Revista de Ética e Filosofia Política*, [S. l.], v. 5, n. 1, p. 1-21, 2025. Disponível em: <https://doi.org/10.56083/RCV5N1-013>. Acesso em: 4 mar. 2026.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Relatório de Economia Bancária 2023: Inovações e Sistema de Pagamentos Instantâneos. Brasília: BCB, 2023. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br>. Acesso em: 12 abril 2026.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Relatório de Gestão Pix: Concepção e primeiros anos de funcionamento. Brasília: BCB, 2023. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/estabilidadefinanceira/pix/relatorio_de_gestao_pix/relatorio_gestao_pix_2023.pdf. Acesso em: 12 abril 2026.

BARBOSA, Denis Borges. O Art. XXI do Acordo Geral da OMC: a proteção da segurança nacional no GATT. Rio de Janeiro: Denis Borges Barbosa Advogados, 1993. Disponível em: <https://www.dbba.com.br/wp-content/uploads/a-proteo-da-segurana-nacional-no-gatt-1993.pdf>. Acesso em: 5 mai. 2026.

BARRAL, Welber. Sanções dos EUA: riscos para empresas brasileiras. Migalhas, 20 nov. 2024. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/419622/sancoes-dos-eua-riscos-para-empresas-brasileiras>. Acesso em: 15 abr. 2026.

BASSIOUNI, M. Cherif. *International Sanctions, the Responsibility to Protect, and the Challenges of Impunity*. In: ANDREOPOULOS, George J.; SINDHU, Sreepati. (Org.). *The Responsibility to Protect: Challenges and Opportunities*. Nova York: Springer, 2011.

BASSIOUNI, M. Cherif. *The Law of Sanctions: A Comprehensive Treatise*. Chicago: American Bar Association, 2011.

BOKOS, Ana Vitória Muniz. Discrecionalidade estatal para determinar interesses de segurança nacional no comércio exterior: uma análise do artigo XXI.(b).III do Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas - GATT. *Revista do IBRAC*, São Paulo, 2021. Disponível em: <https://repositorio.uniceub.br/jspui/handle/prefix/15238> . Acesso em: 3 dez. 2025.

BORN, Gary B. *International Commercial Arbitration*. 3. ed. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2021.

BOWN, Chad P. *The Section 232 Tariffs: National Security and the Global Trading System*. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics (PIIE), 2023. Disponível em: <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/section-232-tariffs-national-security-and-global-trading-system>. Acesso em: 15 abr. 2026.

BRASIL. Lei nº 9.613, de 3 de março de 1998. Dispõe sobre os crimes de "lavagem" ou ocultação de bens, direitos e valores; a prevenção da utilização do sistema financeiro para os ilícitos previstos nesta Lei; cria o Conselho de Controle de Atividades Financeiras - COAF, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, [1998]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19613.htm. Acesso em: 28 abril 2026.

BRASIL. Lei nº 13.810, de 8 de março de 2019. Dispõe sobre o cumprimento de sanções impostas por resoluções do Conselho de Segurança das Nações Unidas, incluída a indisponibilidade de ativos de pessoas naturais e jurídicas e de entidades, e sobre o regime nacional de sanções por atos de terrorismo. Brasília, DF: Presidência da República, [2019]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/113810.htm. Acesso em: 28 março 2026.

BRASIL. [Constituição (1988)]. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Brasília, DF: Presidência da República, [2016]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm. Acesso em: 1 jan. 2017.

BRASIL. SENADO FEDERAL. *A (in)sustentável leveza do direito internacional*. Brasília, [s.d.]. Disponível em: <www2.senado.leg.br>. Acesso em: 3 dez. 2025.

CASSESE, Antonio. *International Law*. 2. ed. Oxford: Oxford University Press, 2005.

CIMINO, Antonio. The Legal and Economic Impact of Sanctions on Russia. *Journal of International Law*, v. 20, n. 2, p. 45-67, 2022.

CMS GAS TRANSMISSION COMPANY v. ARGENTINA. ICSID Case No. ARB/01/8. Award, 12 May 2005. Washington, DC: International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID). Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/68/cms-v-argentina>. Acesso em: 21 abr. 2026.

CNN BRASIL. *Por que tantas empresas ocidentais permanecem na Rússia mesmo com altos riscos.* [S. l.], 2025. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/internacional/por-que-tantas-empresas-ocidentais-permanecem-na-russia-mesmo-com-altos-riscos/>. Acesso em: 20 ago. 2025.

CORTRIGHT, David; LOPEZ, George A. *Smart Sanctions: Targeting Economic Statecraft*. Lanham: Rowman & Littlefield, 2002.

CORTRIGHT, David; LOPEZ, George A. *The Sanctions Decade: Assessing UN Strategies in the 1990s*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 2000.

COSTA, Ingrid Taynara da Silva. *Sanções econômicas impostas à Rússia pela União Europeia: em razão da invasão à Ucrânia em 2022*. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito) – Departamento de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do

Norte, Natal, 2023. Disponível em: <https://repositorio.ufrn.br/items/6f4a04b2-f942-43b8-b485-26948c17d9c7>. Acesso em: 20 ago. 2025.

CRAWFORD, James. *State responsibility: the general part*. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

CUNHA, Rogério Sanches. Lei 13.810/19: dispõe sobre a indisponibilidade de ativos de pessoas investigadas ou acusadas de terrorismo. Meu Site Jurídico, 11 mar. 2019. Disponível em: <https://meusitejuridico.editorajuspodivm.com.br/2019/03/11/lei-13-81019-dispoe-sobre-indisponibilidade-de-ativos-de-pessoas-investigadas-ou-acusadas-de-terrorismo/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

DINH, Nguyen Quoc; DAILLIER, Patrick; PELLET, Alain. *Direito Internacional Público*. 2. ed. Tradução de Vítor Marques da Silva. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2003.

DOLZER, Rudolf; SCHREUER, Christoph. *Principles of International Investment Law*. 2. ed. Oxford: Oxford University Press, 2012.

DOUHAN, Alena. Secondary Sanctions, Civil and Criminal Penalties for Circumvention of Sanctions Regimes and Overcompliance: Report of the Special Rapporteur. Genebra: Conselho de Direitos Humanos da ONU, 2022.

DURAN, Camila Villard. *O Direito das Sanções Econômicas e o Sistema Financeiro Internacional*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2023.

DUPONT, Pierre-Emmanuel. Countermeasures and collective security: the case of unilateral economic sanctions. *Journal of International Economic Law*, Oxford, v. 15, n. 3, p. 817-839, 2012. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2086415. Acesso em: 29 abril. 2026.

ERB, Nicole; FORWOOD, Geneva. Walking the tightrope of Russia sanctions. *White & Case*, 22 ago. 2022. Disponível em: <https://www.whitecase.com/insight-our-thinking/us-ma-h1-2022-walking-tightrope-russia-sanctions>. Acesso em: 4 mar. 2026.

ESTADOS UNIDOS. *Constitution (1787). Constitution of the United States of America*. Washington, DC: Government Printing Office, 1787. (Base para a cláusula do *Due Process*).

ESTADOS UNIDOS. *Code of Federal Regulations*. Title 31, Money and Finance: Treasury. Part 589: Ukraine Related Sanctions Regulations. Washington, DC: Office of the Federal Register, 2014. Disponível em: <https://www.ecfr.gov/>. Acesso em: 12 maio 2026.

ESTADOS UNIDOS. Department of the Treasury. Treasury targets Russian military-industrial base circumvention, sanctions networks in third countries. Washington, DC: U.S. Department of the Treasury, 2024. Disponível em: <https://home.treasury.gov/news/press-releases>. Acesso em: 28 abril 2026.

EUROPEAN UNION. Council of the European Union. *EU Sanctions Map: Consolidated list of persons, groups and entities subject to EU financial sanctions*. Brussels, 2025. Disponível em: <https://www.sanctionsmap.eu/>. Acesso em: 21 set. 2025.

EXXONMOBIL CORP. v. UNITED STATES. U.S. District Court, N.D. Texas, 2017. Disponível em: <https://www.hklaw.com/en/insights/publications/2017/07/exxonmobil-fined-2-million-for-ukrainerussia-sanct> . Acesso em: 21 set. 2025.

FARRELL, Henry; NEWMAN, Abraham L. Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion. *International Security*, v. 44, n. 1, p. 42-79, 2019.

FINANCIAL TIMES. The weaponisation of finance: how the dollar rules the world. London, 22 out. 2024. Disponível em: <https://www.ft.com>. Acesso em: 12 maio 2026.

FXC INTELLIGENCE. CIPS growth: How China's cross-border payment system is evolving. Londres: FXC Intelligence, 2025. Disponível em: <https://www.fxcintel.com> . Acesso em: 12 maio 2026.

GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). *General Agreement on Tariffs and Trade 1994*. Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization, Annex 1A, 1994. Disponível em: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/06-gatt.pdf. Acesso em: 15 abr. 2026.

GROTIUS, Hugo. O Direito da Guerra e da Paz. Tradução de Ciro Mioranza. Ijuí: Editora Unijuí, 2004. (Clássicos do Direito Internacional).

GUTMANN, Jerg et al. The Impact of Economic Sanctions on Target Countries: A Review of the Empirical Evidence. *ifo Schnelldienst*, Munique, v. 76, n. 3, p. 34-45, 2023. Disponível em: <https://www.ifo.de/DocDL/forum-2023-3-guttmann-neuenkirch-neumeier-sanctions-may.pdf>. Acesso em: 29 abril. 2026.

HUFBAUER, Gary Clyde; SCHOTT, Jeffrey J.; OEGG, Barbara. *Economic Sanctions Reconsidered*. 3. ed. Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics, 2007.

HOEKMAN, Bernard M.; MAVROIDIS, Petros C. *To Be or Not to Be? The WTO Appellate Body in Crisis*. *World Trade Review*, v. 19, n. 2, p. 285-303, 2020. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/article/to-be-or-not-to-be-the-wto-appellate-body-in-crisis/930F876E87A7D7E9D686B6D1B1E19A2D>. Acesso em: 15 abr. 2026.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF). *World Economic Outlook: Managing Divergences*. Washington, DC: IMF, 2025. Disponível em: <https://www.imf.org>. Acesso em: 29 mai. 2026.

JACKSON, John H. *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*. 2. ed. Cambridge: MIT Press, 2006. Disponível em: <https://archive.org/details/worldtradingsyst0000jack>. Acesso em: 15 abr. 2026.

JAYME, Erik. Identité culturelle et droit international privé. Recueil des Cours de l'Académie de Droit International de la Haye. v. 312. Haia: Martinus Nijhoff, 2005.

KELSEN, Hans. *Teoria Pura do Direito*. Tradução de João Baptista Machado. 7. ed. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2006.

KEOHANE, Robert O.; NYE, Joseph S. Power and Interdependence. 4. ed. Boston: Longman, 2011.

KRAUSE, Joachim. The United Nations and Collective Security in the 21st Century. In: GAREIS, S. B.; VARWICK, J. (Org.). The United Nations: An Introduction. Londres: Palgrave Macmillan, 2004.

LEXISNEXIS RISK SOLUTIONS. True Cost of Financial Crime Compliance Study: Global Report. Atlanta: LexisNexis, 2024.

LG&E ENERGY CORP.; LG&E CAPITAL CORP.; LG&E INTERNATIONAL INC. v. ARGENTINA. ICSID Case No. ARB/02/1. Decision on Liability, 3 Oct. 2006. Washington, DC: International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID). Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/cases/87/lg-e-v-argentina>

LOWENFELD, Andreas F. International Economic Law. 2. ed. Oxford: Oxford University Press, 2008.

MACHADO ARCOVERDE, Vanessa. Sanções econômicas e pandemia do COVID-19: a necessidade de revisão das medidas coercitivas internacionais sob a ótica da efetividade e direitos humanos. *Portal de Periódicos do IDP*, [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://www.portaldeperiodicos.idp.edu.br/cadernovirtual/article/view/4705> . Acesso em: 3 dez. 2025.

MARINHO, Wederson. Sanções Extraterritoriais e Accountability Judicial: Uma Análise do Caso Alexandre de Moraes sob a Perspectiva da Lei Global Magnitsky. São Paulo: [s. n.], 2025. Working Paper. DOI: 10.5281/zenodo.16620535. Disponível em: <https://doi.org/10.5281/zenodo.16620535> . Acesso em: 29 mai. 2026.

MAZZUOLI, Valerio de Oliveira. *Curso de Direito Internacional Público*. 13. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2023.

McLEAN, Elena V. The effect of economic coercion on companies' foreign direct investment decisions: Evidence from sanctions against Russia. *British Journal of Political Science*, Cambridge, v. 55, n. 1, p. 45-68, 2025. Disponível em: <https://www.cambridge.org> . Acesso em: 29 abril. 2026.

MERMERTAŞ, Hüseyin. *The Extraterritorial and Secondary Sanctions of the United States against Iran*. Tese de Doutorado – Universidade de Istambul, Istambul, 2024.

MOROSINI, Fabio; XAVIER JÚNIOR, Ely Caetano. Regulação do investimento estrangeiro direto no Brasil: da resistência aos tratados bilaterais de investimento à emergência de um novo modelo regulatório. *Revista de Direito Internacional*, Brasília, v. 12, n. 2, p. 421-448, 2015.

NAÇÕES UNIDAS. *Chapter VII: Article 41 - Charter of the United Nations - Repertory of Practice of United Nations Organs*. Nova Iorque: Nações Unidas, [s.d.]. Disponível em: legal.un.org . Acesso em: 3 dez. 2025.

NAÇÕES UNIDAS. COMISSÃO DE DIREITO INTERNACIONAL. *Draft articles on Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts, with commentaries - 2001*. Nova Iorque: Nações Unidas, 2001. Disponível em: <legal.un.org>. Acesso em: 3 dez. 2025.

NASSER, Salem Hikmat. Direito Global em Pedacos: Fragmentação, Regimes e Pluralismo. *Revista de Direito Internacional*, Brasília, v. 12, n. 2, p. 98-137, 2015. Disponível em: <https://www.publicacoes.uniceub.br/rdi/article/view/3707>. Acesso em: 29 mai. 2026.

NEUENKIRCH, Matthias; NEUMEIER, Florian. *The impact of UN and US economic sanctions on GDP growth*. *European Journal of Political Economy*, v. 40, p. 110-125, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2015.09.001>. Acesso em: 15 abr. 2026.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU). Carta das Nações Unidas. São Francisco, 1945. Disponível em: <https://brasil.un.org/pt-br/91220-carta-das-nacoes-unidas>. Acesso em: 03 fev. 2026.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD). *Trade and Development Report 2018: Power, Platforms and the Free Trade Delusion*. Genebra: UNCTAD, 2018. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2018_en.pdf. Acesso em: 29 mai. 2026.

PACTO Briand-Kellogg. In: CENTRO de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea do Brasil (CPDOC). Rio de Janeiro: FGV, [20--]. Disponível em: <https://cpdoc.fgv.br/sites/default/files/verbetes/primeira-republica/PACTO%20BRIAND-KELLOG.pdf>. Acesso em: 08 mai. 2026.

PAUWELYN, Joost. *The WTO Dispute Settlement System: 1995–2023*. Graduate Institute Geneva, 2023. Disponível em: https://www.graduateinstitute.ch/sites/internet/files/2023-05/Pauwelyn_WTO_Dispute_Settlement.pdf. Acesso em: 15 abr. 2026.

PEQUENO, Marcos et al. *The Long-Run Economic Impact of Sanctions*. IMF Working Paper, n. 23/125, 2023. Disponível em: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2023/06/16/The-Long-Run-Economic-Impact-of-Sanctions-534789>. Acesso em: 15 abr. 2026.

PIOVESAN, Flávia. *Direitos Humanos e o Direito Constitucional Internacional*. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2022.

PIOVESAN, Flávia C. *Direitos humanos: desafios e perspectivas contemp.* [S.l.: s.n.], [s.d.]. Disponível em: https://juslaboris.tst.jus.br/bitstream/handle/20.500.12178/6566/010_piovesan.pdf Acesso em: 3 dez. 2025.

RELAÇÕES EXTERIORES. *O que são Sanções Internacionais e por que o Caso do STF Preocupa.* Disponível em: relacoesexteriores.com.br. Acesso em: 03 dez. 2025.

RESOLUÇÃO 1.718 (2006) Do Conselho De Segurança Da ONU: O... *Revista da UFRGS*, Porto Alegre, [s.d.]. Disponível em: seer.ufrgs.br . Acesso em: 3 dez. 2025.

RUYS, Tom. Secondary Sanctions: A Weapon out of Control? *British Yearbook of International Law*, v. 91, n. 1, p. 133–179, 2020.

SHAW, Malcolm N. Direito Internacional. Tradução de Marcelo Brandão Cipolla. São Paulo: Martins Fontes, 2010.

SILVA, Maria. O Veto e a Crise da Governança Global. *Revista de Estudos Internacionais*, v. 10, n. 2, 2023. p. 45-60.

SIQUEIRA, Théo Ribeiro de Freitas. O Conselho De Segurança, o Veto e a Manutenção do Poder. **Revista Perspectiva: reflexões sobre a temática internacional**, [Porto Alegre, RS], v. 17, n. 33, 2024. Disponível em: <https://seer.ufrgs.br/index.php/RevistaPerspectiva/article/view/142363>. Acesso em: 18 mar. 2026

THE CONUNDRUM of the Essential Security Exception: Can the WTO Resolve the GATT Article XXI Crisis and Save the Dispute Settlement. *Digital Commons @ American University Washington College of Law*, Washington, D.C., [s.d.]. Disponível em: digitalcommons.wcl.american.edu . Acesso em: 3 dez. 2025.

TANGERINO, Davi. Investimento estrangeiro e arbitragem internacional: a intersecção entre o direito econômico e o direito penal. Davi Tangerino Advogados, 01 dez. 2024. Disponível em:

<https://davitangerinoadv.com.br/2024/12/01/investimento-estrangeiro-e-arbitragem-internacional-a-interseccao-entre-o-direito-economico-e-o-direito-penal/>. Acesso em: 15 abr. 2026.

TUCÍDIDES. História da Guerra do Peloponeso. Tradução de Mario da Gama Kury. Brasília: Editora UnB, 1987.

UNCTAD. World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies. Geneva: United Nations, 2018.

UNCTAD. World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Energy for All. Geneva: United Nations, 2023.

UNCTAD. World Investment Report 2024: Investment and the Digital Economy. New York: United Nations, 2024.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). *Investment Dispute Settlement Navigator.* Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement>

UNITED NATIONS. General Assembly. Security Council. Supplement to an Agenda for Peace: Position Paper of the Secretary-General on the Occasion of the Fiftieth Anniversary of the United Nations. A/50/60 - S/1995/1. Nova York: UN, 1995.

UNITED NATIONS. International Law Commission (ILC). Draft articles on Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts. Yearbook of the International Law Commission, Nova York, v. 2, n. 2, p. 26-30, 2001.

UNITED NATIONS. Security Council. *Resolutions on Sanctions and Related Measures.* New York, 2025. Disponível em: <https://www.un.org/securitycouncil/sanctions/information>. Acesso em: 21 set. 2025.

UNITED STATES. Department of the Treasury (OFAC). *Specially Designated Nationals and Blocked Persons List (SDN).* Washington, D.C., 2025. Disponível em: <https://www.treasury.gov/ofac/downloads/sdnlist.pdf> . Acesso em: 21 set. 2025.

UNITED STATES. OFFICE OF FOREIGN ASSETS CONTROL (OFAC). *Home.* Washington, D.C., [s.d.]. Disponível em: ofac.treasury.gov . Acesso em: 3 dez. 2025.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. *The Effect of Imports of Steel and Aluminum on the National Security: Investigation under Section 232.* Washington, DC: Bureau of Industry and Security, 2018. Disponível em: <https://www.bis.doc.gov/index.php/232-steel-aluminum-investigation-reports>. Acesso em: 15 abr. 2026.

USTR (United States Trade Representative). *2026 Trade Policy Agenda and Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program.* Washington, DC: Executive Office of the President, 2026. Disponível em: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications>. Acesso em: 15 abr. 2026.

VALÉRIO, Marco Aurélio Gumieri. *Sanções econômicas internacionais.* São Paulo: Saraiva, 2013. Disponível em: <https://repositorio.usp.br/item/002487970>. Acesso em: 20 ago. 2025.

VALOR ECONÔMICO. Tesouro dos EUA questiona bancos brasileiros sobre compliance e sanções Magnitsky. São Paulo, 15 mar. 2025. Disponível em: <https://valor.globo.com>. Acesso em: 12 maio 2026.

VAN DEN BOSSCHE, Peter; ZDOUC, Werner. *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials.* 5. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2021.

VAN HARTEN, Gus. *Investment treaty arbitration and public law.* Oxford: Oxford University Press, 2007.

WORLD BANK. Global Economic Prospects: Trading through Fragmentation. Washington, DC: World Bank, 2025. Disponível em: <https://www.worldbank.org> . Acesso em: 29 mai. 2026.

WORLD BANK. *Russian Federation Economic Update: Fall 2023*. Washington, D.C., 2023. Disponível em: <https://www.worldbank.org/en/country/russia/publication/russian-economic-update-fall-2023>. Acesso em: 21 set. 2025.

WTO (World Trade Organization). *Global Trade Outlook and Statistics: April 2024*. Geneva: WTO, 2024. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/04_trade_outlook_24_e.pdf. Acesso em: 15 abr. 2026.

WTO. *Brazil – United States Trade Measures (DS640)*. Request for consultations, 2025.

WTO (World Trade Organization) . *The WTO and Economic Sanctions*. Geneva: World Trade Organization, 2022. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/anrep22_e.htm. Acesso em: 8 out. 2025.

WTO. *Russia – Measures Concerning Traffic in Transit (DS512)*. Panel Report, 2019.

WTO. *United States – Certain Measures on Steel and Aluminium Products*. Various disputes (DS544, DS548, DS550, DS551, DS552), 2018–2022.

YUKOS OIL COMPANY v. RUSSIA. *Permanent Court of Arbitration (PCA) Case No. AA-227, Final Award*, 18 July 2014. Disponível em: <https://www.italaw.com/cases/documents/2666>. Acesso em: 8 out. 2025.

ZARATE, Juan C. *Treasury's War: The Unleashing of a New Era of Financial Warfare*. New York: PublicAffairs, 2013.