

EFFECTIVIDAD DEL ESTATUTO DE BLOQUEO DE LA UE FRENTE A LOS EFECTOS EXTRATERRITORIALES DE LAS SANCIONES DE LOS EE. UU.: PROTECCIÓN, CARENCIAS Y RECOMENDACIONES

Marzo 2021

Autores **José María Viñals Camallonga**
Tania Esparza Gutierrez
Carolina Gamba Pereira
Juan Fernández y Zarza Asensio

1. Introducción: sanciones internacionales

En el contexto actual del comercio e inversiones internacionales, las empresas se enfrentan a un cada vez más complejo panorama regulatorio y de cumplimiento normativo multijurisdiccional, que dificulta y hace más complejo el comercio global.

Los tratados de libre comercio, las limitaciones y controles a la importación y exportación de productos y servicios, tales como los aranceles o las sanciones internacionales, son solo algunas de las cuestiones que deben tener en cuenta nuestras empresas a la hora de tomar decisiones y completar sus compromisos comerciales.

Dentro de esta amalgama de disposiciones legales, las sanciones han tomado especial protagonismo por ser una herramienta de política exterior cuyo fin es limitar el comercio con aquellas personas, entidades, organizaciones y Estados que —según el Estado sancionador— atentan, ya sea contra sus intereses de seguridad y política exterior, o ya sea contra intereses globales (como pueden ser los derechos humanos). Las limitaciones impuestas por las sanciones son de obligado cumplimiento para las personas físicas y jurídicas a quienes les sean aplicables, sea por ser ciudadano, residir o estar físicamente (aunque sea de paso) en el Estado sancionador, o por llevar a cabo actividades o negocios en un mercado en el que las sanciones les sean de aplicación. Sin embargo, debido a la transversalidad de algunos sectores (como los seguros o la banca) y a la globalización de la economía, las sanciones y sus efectos se proyectan de manera extraterritorial.

Asimismo, las sanciones conocidas como *secondary sanctions* o sanciones secundarias, adoptadas principalmente por EE. UU., tienen efectos extraterritoriales en su aplicación, limitando a terceras partes fuera del marco jurisdiccional de los EE.UU. a llevar a cabo actividades o negocios con personas, sectores o Estados. Algunos ejemplos de sanciones secundarias norteamericanas incluyen las impuestas a Corea del Norte, la República

Islámica de Irán, Rusia, Hong Kong o Venezuela, que pueden recaer en personas, sectores de negocio (defensa, turismo, energía, etc.) o actividades sancionadas (violaciones de derechos humanos, actos de corrupción, etc.). Igualmente, la Ley Helms-Burton —sin ser una sanción secundaria al uso— tiene claros efectos extraterritoriales puesto que permiten a ciudadanos norteamericanos emprender una acción judicial en EE. UU. contra aquellos que “trafiquen” con activos nacionalizados tras el triunfo de la Revolución cubana (1 de enero de 1959) con el objeto de solicitar una indemnización.

Como consecuencia de estos efectos extraterritoriales, las empresas europeas en sus operaciones internacionales deben tener en cuenta tanto las sanciones de la UE así como los efectos extraterritoriales de las sanciones secundarias de los EE. UU., que, *de facto*, les pueden ser de aplicación y afectar a su negocio.

Con el fin de evitar algunos de estos efectos extraterritoriales —considerados por la UE— como contrarios a derecho internacional, la UE aprobó un reglamento comunitario también conocido como el Estatuto de Bloqueo por el que se intenta proteger a personas físicas y jurídicas de la Unión frente a las sanciones secundarias de los EE. UU. con claros efectos extraterritoriales. Al igual que la UE, otros países como México, Cuba o Canadá aprobaron sus propios estatutos o medidas similares y —más recientemente— Venezuela, China o Rusia.

La presente nota técnica tiene como objeto analizar el alcance y la eficacia del Estatuto de Bloqueo Europeo, así como proponer mejoras a las medidas existentes contra los efectos extraterritoriales de las sanciones secundarias y que la UE considera contrarias a derecho internacional.

2. Sanciones internacionales y el comercio e inversiones internacionales

La imposición de sanciones se realiza mediante la designación de una persona, entidad u organización o un Estado en un programa sancionador, hecho que suele conllevar la congelación de activos, prohibición de entrada en un país, prohibición de acceder a préstamos financieros y a servicios bancarios, prohibición de asistencia técnica o de servicios, restricciones sectoriales, de movilidad o al comercio en general. Existen programas sancionadores bajo los cuales las sanciones impuestas no sólo producen efectos para la persona designada, sino que también pueden conllevar efectos restrictivos o limitaciones sobre operadores que, aunque no hayan sido sancionados directamente, lleven a cabo actividades prohibidas con personas, entidades u organizaciones que sí se encuentren sancionadas.

En este sentido, las empresas que realizan operaciones internacionales son los principales afectados por las sanciones internacionales ya que, directa o indirectamente, sobre éstas

recae el mandato y, por tanto, su aplicación. Los operadores internacionales, al llevar a cabo actividades en diversas jurisdicciones pueden ser considerados operadores no solo de su propia jurisdicción, sino también de aquellas en las que está presente o lleva a cabo su negocio. De esta forma, nos encontramos –en cuanto que operadores internacionales- sujetos a distintos regímenes o regulaciones sancionadoras.

Como regla general, el cumplimiento e implementación de las medidas adoptadas en las sanciones debe surgir a través de la vinculación entre quien impone la sanción y quien se ve afectado, de manera que exista un nexo de jurisdicción, sea por su carácter territorial, de nacionalidad, financiero o de propiedad. No obstante, las sanciones que conllevan **efectos extraterritoriales** —sanciones carentes de nexo de jurisdicción— extienden su mandato o prohibición a operadores que no están sujetos a la jurisdicción sancionadora.

Las sanciones internacionales suponen un entramado regulatorio complejo para quienes operan de forma global, ya que pueden estar sometidos al cumplimiento de diversos programas sancionadores de distintos Estados, que en ocasiones pueden llegar a ser contradictorios entre sí. Dicha contradicción puede llevar a situaciones absurdas de conflicto regulatorio mediante las cuales el hecho de cumplir con una sanción de un país implica el incumplimiento directo de otra norma de otro país. Este es el caso de las empresas que operan en Hong Kong que deben elegir entre, por un lado, cumplir con las sanciones de los EE. UU. para evitar ser “designadas” por este país por el incumplimiento de sanciones secundarias o bien, por otro lado, cumplir con la normativa china que considera que el cumplimiento de la normativa sancionadora norteamericana contra China es una ofensa criminal; es decir, en la práctica las normas chinas obligan a las empresas que operen en Hong Kong a no cumplir con las sanciones norteamericanas. Estas situaciones se convierten en auténticos campos minados regulatorios que muchas veces llevan a las empresas a dejar el mercado en cuestión o buscar otra base para sus operaciones.

3. Análisis de la situación

3.1. Sobre las sanciones de los EE. UU.

Los Estados Unidos desde hace un siglo ha utilizado las sanciones como un arma muy efectiva en materia de política exterior, así como para la consecución de sus intereses comerciales y nacionales. Cada programa sancionador es elaborado de manera singular, por lo que, a la hora de analizar su aplicabilidad, debe estudiarse caso por caso si se cumplen los criterios subjetivos y objetivos de cada programa, así como determinar las consecuencias que llevan aparejadas.

Las sanciones primarias de los EE. UU. son de aplicación para los operadores que estén sujetos a la jurisdicción de los EE. UU. (**US Person**¹); sin embargo, las sanciones secundarias acarrearán efectos extraterritoriales a operadores que no están sujetos a la jurisdicción de los EE.UU. (**non-US Person**). El notable alcance internacional de las sanciones de los EE. UU. recae en el hecho de que tanto las sanciones primarias como las secundarias se extienden —directa e indirectamente— al sistema financiero de los EE. UU. a través del dólar estadounidense (**USD**), así como a los productos y servicios que tengan la consideración de norteamericanos (**US Products**).

Como se ha expuesto, las sanciones de los EE.UU. pueden pues catalogarse como sanciones primarias o sanciones secundarias. Las **sanciones primarias** son de obligado cumplimiento para los *US Person* y llevan aparejadas multas de hasta el doble del valor de la operación que hubiera violado las sanciones, o hasta 20 años de prisión. Los *non-US-Persons* podrían verse afectados por las sanciones primarias en los casos en que, o bien colaboren con, o bien induzcan a un *US Person* a infringir las sanciones. Algunos ejemplos de *non-US Persons* sancionados con el pago de multas billonarias han sido las europeas HSBC, BNP Paribas, Lloyds TSB o Unicredit. Es indudable que la presencia de *US Persons* —bancos, entidades financieras y aseguradoras—, el uso extendido del USD, así como la comercialización de *US Products*, hace que las sanciones primarias de los EE. UU. afecten también a *non-US Persons* en sus operaciones.

Las **sanciones secundarias**, por su parte, a diferencia de las anteriores, pudieran conllevar efectos para operadores *non-US Persons* en caso de que, aun no existiendo nexo alguno con la jurisdicción de los EE. UU., llevaran a cabo actividades comerciales con una persona, entidad u organización, sector de actividad económica o Estado sancionado por los EE. UU. Las consecuencias podrían ser incluidas en la lista de *Special Designated Nationals (SDN)*, lo que implicaría que todos sus activos en manos de *US Persons* quedarían inmovilizados de forma inmediata, que un *US Person* no podría hacer negocios con el SDN (salvo que mediara una licencia) y que no podría realizar operaciones en USD. En el caso de que fuera persona física, tampoco podría entrar el territorio de los EE. UU.

3.2. Las sanciones de los EE. UU. en contraposición con los intereses de la UE

Los efectos extraterritoriales de las sanciones de los EE. UU. y las sanciones secundarias han supuesto para muchas empresas una incertidumbre regulatoria en los escenarios donde las autoridades norteamericanas entendieran que son de aplicación. En este

¹ 31 CFR § 560.314- United States person; "U.S. person"; El término "U.S. person" significa cualquier (i) ciudadano de los Estados Unidos, (ii) residente permanente extranjero en EEUU; (iii) entidad organizada bajo las leyes de los Estados Unidos o cualquier jurisdicción dentro de los Estados Unidos (incluyendo sucursales extranjeras); (iv) o cualquier persona en los Estados Unidos.

sentido, las sanciones secundarias adoptadas por los EE. UU. pueden verse recogidas principalmente en dos programas, la ley *Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act* (**Ley Helms-Burton**) y las sanciones frente a Irán.

En cuanto a la Ley Helms-Burton, aprobada en 1996 por el Congreso de los EE. UU., tiene como objeto reforzar el embargo a Cuba, otorgando una acción judicial a los ciudadanos norteamericanos cuyos activos hubieran sido nacionalizados por la Revolución cubana. La acción se dirigiría contra personas físicas o jurídicas de cualquier nacionalidad que se hubieran beneficiado directa o indirectamente de dichos activos confiscados. De ser hallados culpables, tendrían que indemnizar al demandante norteamericano.

Por su parte, las sanciones secundarias derivadas del programa de sanciones de EE. UU. frente a Irán también han significado *de facto* la interrupción de actividad comercial entre Irán y empresas internacionales por el riesgo de ser incluidos en la lista de SDN y —en consecuencia— cerrar su posibilidad de hacer negocios en EE. UU. o con cualquier *US Persons*.

La UE, por su parte, considera tanto los efectos extraterritoriales tanto de la Ley Helms-Burton como de las sanciones de los EEUU a Irán, como normas contrarias a derecho internacional.

3.3. El Estatuto de Bloqueo de la UE

Más allá de las manifestaciones políticas, la UE decidió aprobar un Estatuto de Bloqueo por medio del Reglamento (CE) 2271/96, de 22 de noviembre de 1996 y normativa derivada (**Estatuto de Bloqueo de la UE o Estatuto**), aplicable a los operadores de la UE con el propósito de proteger a los nacionales y empresas europeas de los efectos extraterritoriales de las sanciones de los EE. UU. que la UE considera que atentan contra el derecho internacional y que han sido adoptadas de forma unilateral².

El Estatuto de Bloqueo de la UE se compone principalmente por:

- a) El Reglamento (CE) 2271/96, de 22 de noviembre de 1996;
- b) El Reglamento de Ejecución (UE) 2018/1101, de agosto de 2018³;
- c) La normativa de desarrollo aprobada por los diferentes Estados miembros.

² Sin el respaldo de la ONU y atendiendo únicamente a los intereses estadounidenses.

³ Por el que se establecen los criterios para la aplicación del artículo 5, párrafo segundo, del Reglamento (CE) n.º 2271/96 del Consejo, relativo a la protección contra los efectos de la aplicación extraterritorial de la legislación adoptada por un tercer país y contra las acciones basadas en ella o derivadas de ella.

La protección del Estatuto de Bloqueo de la UE se extiende únicamente frente a las sanciones extranjeras con efectos extraterritoriales enumeradas en el listado en el Anexo I del Reglamento 2018/1101 (“**Normas Extraterritoriales**”). A la fecha de elaboración de esta nota técnica, las Normas Extraterritoriales son la Ley Helms-Burton y las sanciones de los EE. UU. frente a Irán.

3.3.a. Las implicaciones del Estatuto de Bloqueo de la UE

Los efectos del Estatuto de Bloqueo se articulan mediante prohibiciones y obligaciones para los operadores de la UE. Por un lado, el Estatuto prohíbe cumplir con lo previsto en las Normas Extraterritoriales, lo que incluye cualquier clase de cooperación o reconocimiento de las Normas Extraterritoriales, ya sea realizada por los propios operadores de la UE, así como por sus filiales o intermediarios, y ya sea mediante una acción u omisión. Por otro lado, el Estatuto impone la obligación de notificación e información a las autoridades de la UE cuando los intereses económicos o financieros de un operador UE se vean afectados por las Normas Extraterritoriales.

Por su parte, la prohibición de reconocimiento afecta tanto a los operadores de la UE entendidos como operadores de carácter comercial, así como a los propios tribunales y autoridades de los países miembros de la UE. Por este motivo, las prohibiciones y obligaciones se extienden a los gobiernos, tribunales y autoridades, por lo que también se prohíbe el reconocimiento de resoluciones de tribunales extranjeros dictadas en aplicación de las Normas Extraterritoriales.

El cumplimiento de las Normas Extraterritoriales se ha manifestado principalmente de manera contractual, mediante mecanismos de terminación de contratos en el caso de concurrencia de infracción o potencial infracción de sanciones internacionales en su sentido más amplio. De esta manera, las partes pretenden escudarse del posible incumplimiento de las sanciones secundarias de los EE. UU. En la práctica, esto se traduce a que las *non-US Persons*, buscan cumplir con las sanciones secundarias al ser conscientes de su alcance extraterritorial. Por ello, contractualmente establecen fórmulas para optar por la terminación de una relación contractual en caso de que alguna contraparte se viera sancionada o afectada por las sanciones secundarias.

Para ello, el Estatuto de Bloqueo de la UE busca proteger al operador de la UE que se viera afectado por una Norma Extraterritorial, por un lado, prohibiéndole el activo cumplimiento con la misma, y por otro, permitiéndole a éste, u otro operador de la UE contractualmente vinculado, a instar una acción para declarar la nulidad de la cláusula contractual⁴ en virtud de la cual se produjo la terminación. Dicha acción le permitirá al

⁴ Siempre que el contrato esté sujeto a la ley de un estado miembro o la otra parte del contrato sea también un operador de la UE.

operador de la UE afectado solicitar una indemnización por los daños causados por la terminación del contrato, siendo la incorporación de este lenguaje en el clausulado un claro ejemplo de cooperación con y reconocimiento de la Norma Extraterritorial. Incluso se prevé la posibilidad de que un operador de la UE solicite en los tribunales una compensación por los daños ocasionados por la aplicación de las Normas Extraterritoriales.

No obstante lo anterior, el Estatuto contempla la posibilidad de que los operadores de la UE puedan solicitar permiso a la Comisión para cumplir con las Normas Extraterritoriales en el caso que su incumplimiento pueda derivar en graves consecuencias para éstos o para los intereses de la UE.

i. Con respecto a la Ley Helms-Burton

Respecto a la Ley Helms-Burton, el Estatuto presenta deficiencias tanto formales como materiales. Por un lado, la más intuitiva de todas es que sólo resulta coercitiva respecto de aquellos individuos o entidades que tengan intereses o propiedades en la Unión Europea. En este sentido, en el supuesto en el que los bienes de quien se pretenda obtener la indemnización se encuentren fuera del territorio de la UE, la ejecución de una sentencia condenatoria estaría sujeta al reconocimiento de la misma por parte de los tribunales locales de donde se encontraran dichos bienes.

Otro problema es la ausencia de una previsión que permita adoptar medidas preventivas, lo que hace inevitable que el daño se produzca aunque se descubra que se va a producir antes de que el mismo se materialice, lo cual nos lleva a que la única satisfacción que el Estatuto nos otorga es un resarcimiento diferido⁵.

La propia operativa del Estatuto es idónea para producir una potencial indefensión, ya que el operador de la UE que se ve demandado en Estados Unidos debería poder responder a ese requerimiento para el mejor cumplimiento de sus intereses; pero al mismo tiempo, si lo hace, estaría reconociendo tácitamente la validez de la Norma Extraterritorial. Sería preceptiva una autorización de la Comisión de la UE, que al ser excepcional y no tener un plazo prefijado, puede demorarse demasiado en ser otorgada (incluso no llegar nunca), siendo ya demasiado tarde para comparecer en los tribunales de EE. UU.

ii. Con respecto a las sanciones de EE. UU. a Irán

⁵ El procedimiento para reclamar el daño sólo se puede iniciar una vez el procedimiento en el que el operador de la UE es sancionado por incumplir la Ley Helms Burton ha iniciado en EE. UU.

En 2018 cuando la administración Trump reimpone las sanciones a Irán, incluyendo sanciones secundarias, los operadores de la UE -en cumplimiento de dichas sanciones- se encuentran restringidos de realizar actividades con Irán. Con la finalidad de promover las relaciones entre la UE e Irán y proteger a los operadores de la UE en sus actividades comerciales relacionadas con el país persa, la UE incluyó las sanciones secundarias relativas a Irán en el listado de Normas Sancionadoras y creó una entidad vehículo para la intermediación de operaciones con Irán, llamado Instrumento de Apoyo a los Intercambios Comerciales (*INSTEX*).

El INSTEX, en su calidad de operador de la UE y sujeta a las protecciones del Estatuto, ha resultado ineficaz en promover que las empresas europeas hagan negocios con Irán. En parte por su tardía implementación, en parte por el limitado número de sectores en los que es operativo, lo cual hace que resulte -a todas luces- insuficiente en el cumplimiento de los objetivos para los que fue diseñado, dejando claro que el Estatuto, en la práctica, resulta ineficiente.

4. Conclusiones y Recomendaciones

La actualización y mejora del Estatuto debe basarse en reforzar sus puntos débiles con el fin de complementarlo y dotarlo de las herramientas necesarias para convertirse en una norma de eficaz aplicación en la práctica.

4.1. Recomendaciones en materia de regulación a nivel europeo

a) Creación de un Órgano Supervisor

La creación de una autoridad, en la forma de un Órgano Supervisor, que (i) supervise y defienda el cumplimiento del Estatuto; (ii) se encargue de realizar las investigaciones necesarias de los posibles incumplimientos; (iii) permita definir un criterio doctrinal a la hora de interpretar la extensión de las prohibiciones; así como (iv) aclare la aplicación de la norma a los diferentes supuestos de hecho, fortalecería la implementación del Estatuto.

Esta autoridad facilitaría también que el Estatuto y su implementación fuera percibido como una prioridad política y diplomática, a la que las autoridades destinan esfuerzos y recursos que garanticen su cumplimiento.

b) Delimitación de las conductas prohibidas

La ambigüedad de las conductas prohibidas por el Estatuto, en especial lo que la UE entiende por “reconocimiento” de las Normas Sancionadoras, dificulta la tarea de gestión y control del riesgo por parte de los operadores de la UE.

En materia contractual, resulta difícil determinar la validez o nulidad de las cláusulas que prevén la rescisión contractual con base en sanciones internacionales, cuando la redacción pudiera interpretar que se encuentran incluidas las Normas Extraterritoriales (suscitando la situación explicada en el apartado 3.3.a)

Para mejorar el Estatuto recomendamos que la UE delimite los actos y conductas que vulneren el Estatuto de forma más prolija y pormenorizada, permitiendo a los operadores de la UE, entender qué comportamientos son contrarios al Estatuto. Así mismo, en materia contractual, recomendaríamos que la UE delimite las cláusulas aceptables en materia de sanciones internacionales, con la finalidad de proveer al operador de la UE con lenguaje que no conlleve al incumplimiento de la prohibición de reconocimiento o cumplimiento con Normas Sancionadoras.

Asimismo, un canal de consultas ágil y accesible sería beneficioso para que la cooperación entre la administración europea y las empresas facilitara también el cumplimiento y el entendimiento normativo.

c) El Estatuto de Bloqueo y medidas operativas

El INSTEX como medida operativa del Estatuto, continúa sin acelerar su ritmo de trabajo y se encuentra limitado a ciertas transacciones. Por su parte la UE ha determinado que es necesario adoptar medidas operativas para fortalecer el sistema financiero europeo y el euro, para contrarrestar la predominancia del USD en el comercio internacional.

Recomendamos que, como incentivo para que los operadores lleven a cabo operaciones de comercio internacional a través de su sistema financiero, la UE opte por nuevas tecnologías como lo podrían ser el euro digital, *stablecoins* u otra tecnología impulsada por el *blockchain*, en vez de implementar mecanismos basados en el trueque de mercancías y pagos.

Dar alternativas para que los operadores europeos puedan seguir realizando sus operaciones en cumplimiento del Estatuto es una vía abierta y con muchos caminos por explorar.

4.2. Recomendaciones en materia de regulación nacional

a) Cooperación judicial de los Estados miembros

La posibilidad de instar medidas cautelares ante los tribunales de los Estados miembros sería muy beneficioso para los operadores de la UE que se vean afectados por la Normativa Extraterritorial, y en particular por la Ley Helms-Burton, y que puedan ir contra los demandantes sin tener que esperar a que se produzca un perjuicio efectivo. En este caso es importante que las medidas preventivas se puedan ejercitar con rapidez, contra los activos de los demandantes, y dándole un mayor carácter coercitivo al Estatuto.

4.3. Recomendaciones en materia de diplomacia económica

a) Mejora de los instrumentos de cooperación jurídica internacional

La Unión Europea, que ha sido proactiva a la hora de establecer relaciones diplomáticas y firmar tratados de reconocimiento de resoluciones extranjeras, podrían intentar que esas relaciones ya construidas, sirvan para hacer efectivas las medidas que los tribunales europeos emitan en aplicación del Estatuto en terceros estados con el fin de proteger los bienes de ciudadanos y empresas europeas o, en su caso, ejecutar los bienes de los incumplidores del Estatuto.

La Unión Europea está en una buena situación, ya que mientras EE.UU. ha sido más reticente a la hora de construir una cooperación judicial internacional, la Unión Europea ha dedicado más tiempo a esta labor, lo que ahora le permite acudir a esos tratados para facilitar la protección de sus normas fuera de la jurisdicción europea.

b) Acceso a licencias especiales emitidas por EE. UU.

Uno de los principales problemas en materia de sanciones es la amplia escala de grises en la que se inscriben ciertas operaciones. Esta incertidumbre sobre la legalidad de una operación hace que determinados agentes, sobre todo instituciones financieras y otros intermediarios, fueren la interrupción repentina de operaciones (independientemente de los elevados costes que esto supone para los implicados). Facilitar el acceso a licencias - en aquellas normas extraterritoriales de los EEUU donde no sea de aplicación el Estatuto- por parte de la administración norteamericana a *non-US Persons* que lo soliciten y se les autorice a realizar determinados negocios, reduciría significativamente el riesgo.

Dado que actualmente sólo los *US Person* pueden obtener estas licencias, los operadores europeos sufren constantemente la inseguridad de una posible sanción en las operaciones "grises". En este sentido, entendemos que la UE y otros países alineados, podrían realizar acciones diplomáticas para que los Operadores UE tuvieran acceso a las licencias norteamericanas y contar con una mayor seguridad jurídica.

c) Diplomacia en materia de sanciones como objetivo en la agenda de reconstrucción de las relaciones transatlánticas

El cambio de administración en Estados Unidos parece proclive a la reconstrucción de las relaciones transatlánticas, también en materia de sanciones. La administración entrante ya ha demostrado su predisposición a que el clima entre la Unión Europea y los Estados Unidos sea sustancialmente distinto al de la administración anterior. Esto supone una oportunidad, y no porque exista la posibilidad de que las sanciones secundarias desaparezcan, sino porque parece altamente probable que no se impongan con la misma facilidad con la que se venían imponiendo hasta la fecha. En este sentido, parece ser que la administración Biden apuesta por el multilateralismo a la hora de imponer sanciones a terceros Estados, lo que reduciría el “choque de leyes” en nuevas sanciones.

Como parte de este multilateralismo sancionador, la UE podría pedir que las Normas Extraterritoriales bajen su intensidad a cambio de políticas conjuntas más efectivas.