



L'aiuto di Easyfrontier alle imprese associate

Esportare verso l'Iran: impresa difficile ma non impossibile

I provvedimenti Onu dovuti all'embargo verso Tehran hanno generato, in termini giuridici e operativi, numerose norme, collocate in diverse fonti, che finiscono per ostacolare il commercio con l'Iran. Dogana Facile, a seguito di numerosi confronti con operatori, dogane, funzionari del Mise e del Csf, ha riassunto in pochi punti le accortezze da seguire.

FULVIO LIBERATORE, SENIOR TRAINER EASYFRONTIER

Lo strano embargo verso l'Iran corrisponde alle contrastanti e contraddittorie necessità e valutazioni di politica globale che "precipitano" in provvedimenti ambigui seppur severi in sede Onu. Cui seguono, inevitabilmente, provvedimenti emessi dai singoli Paesi o, come nel caso dell'Unione Europea, da gruppi di Paesi legati da una politica di sicurezza comune (ed ecco svelato il significato dell'acronimo "Pesc" che spesso segue le decisioni che riguardano gli embarghi: Politica Europea di Sicurezza Comune). Tali provvedimenti (molto articolati, nel rispetto di una gerarchia istituzionale che è tutto fuorché semplice e che vede l'intervento del Consiglio dell'Unione Europea, della Commissione, dei singoli Stati Membri e di singoli uffici e ministeri degli Sm) danno concretezza alle posizioni assunte negli alti consessi mondiali, cercando di contemperare i contrastanti interessi dell'economia europea con la condivisa scelta di esercitare una forte pressione sull'Iran in materia di armamenti nucleari. Il risultato, in termini giuridici e operativi, è poi costituito da numerose norme, collocate in diverse fonti (Posizioni Comuni della Ue, Decisioni e Regolamenti Ue, Decreti Le-

gislativi, Decreti Ministeriali, Istruzioni) che finiscono per ostacolare il commercio con l'Iran, con l'aiuto dell'ineffabile efficacia della burocrazia, già penalizzante quando non dovrebbe esserlo, figuriamoci quando quel che le viene richiesto è proprio di intralciare i processi. Tutta la normativa in materia è reperibile sul sito del Ministero delle Attività Produttive.⁽¹⁾

Per meglio comprendere, però, come orientarsi (e come evitare, nel limite del possibile, sorprese sgradevoli) val la pena di soffermarci su struttura, effetti e dinamica delle restrizioni e delle procedure.

Le restrizioni, panoramica

La prima osservazione riguarda la finalità di tutte le disposizioni restrittive: si tratta di ostacolare in ogni modo lo sviluppo del nucleare (sia civile sia bellico) da parte della Repubblica Islamica dell'Iran, se non proprio di interromperlo del tutto. A tal fine non è stato considerato adeguato (e sufficiente) un semplice embargo di tutto ciò che avrebbe a che fare con il nucleare ma si è ritenuto opportuno agire su un altro, ulteriore, fronte: ossia, secondo una locuzione

(1) www.sviluppoeconomico.gov.it

che piace particolarmente agli esperti di finanza, provocare "l'essiccamento delle risorse economiche", senza le quali è difficile ipotizzare qualsiasi forma di sviluppo, a maggior ragione dello sviluppo del nucleare.

E considerando che tali risorse economiche derivano all'Iran principalmente dalla vendita di prodotti petroliferi (e dei suoi derivati connessi all'industria petrolchimica), si è pensato, già in sede Onu, di embargare le vendite di petrolio iraniano, non solo, ma anche di boicottare in ogni modo l'intero settore industriale dell'Oil&Gas. È di tutta evidenza che boicottaggi di tal fatta incidono sia sulla vendita di numerose componenti tipicamente dedicate all'industria estrattiva da parte delle imprese italiane, sia sull'approvvigionamento energetico nazionale.

La difficoltà operativa sta proprio nella intricata complessità dell'embargo: non è sufficiente, a giudizio di chi decide su tali materie, individuare liste dettagliatissime di materiali che potrebbero essere utilizzati a tale scopo ma si deve proprio tentare di incidere fin sull'impiego di qualunque materiale o componente all'interno di impianti Oil&gas, nucleari o comunque per un utilizzo che favorisca l'arricchimento (economico) dell'Iran. Per incidere su tale aspetto, accanto agli elenchi degli oggetti vietati sono stati predisposti elenchi di persone sgradite, cui è vietato vendere qualsiasi sorta di bene o di servizio, che sia connesso o meno con le materie del petrolio e del nucleare.

Gli elenchi dei materiali vietati, così come quelli delle persone "listate", sono contenuti in Allegati assai densi, che, come nel caso dei beni a duplice uso (tutti vietati) si riferiscono talora ad altri Allegati contenuti in ulteriori Regolamenti. Inoltre, al fine di mantenere velocemente aggiornati gli elenchi dei soggetti sgraditissimi, frequentemente gli aggiornamenti non sono sostitutivi dei precedenti elenchi ma *aggiuntivi*: ossia, la ricerca del soggetto embargato dovrà essere condotta oltre che sul Regolamento principale, anche su quelli emanati successivamente, rendendo sempre più onerosa tale attività. Ma non basta: talora, su alcuni soggetti gravano sospetti circa le loro collusioni con il governo iraniano (e possono essere soggetti anche residenti al di fuori del territorio iraniano) ma non tali da determinare una loro inclusione immediata negli elenchi: ecco allora scattare una misura estremamente aggressiva, ormai nota agli operatori che intrattengono rapporti commerciali con l'Iran (e non solo), la cosiddetta *catch all*: ossia la possibilità, per l'autorità preposta – in Italia il Ministero dello Sviluppo Economico, Direzione Generale per la politica commerciale e internazionale – di bloccare l'esportazione, sia richiedendo all'esportatore informazioni ulteriori con conseguente rilascio di un'autorizzazione, sia escludendo semplice-

mente la possibilità di esportare.

Cercando, quindi, di delineare un quadro più o meno coerente delle restrizioni, potremmo collocarle in tre categorie: restrizioni tecniche, ossia in dipendenza della natura esatta dei beni e delle loro specifiche tecniche; restrizioni economiche, che comportano il congelamento delle risorse economiche riferibili a determinati soggetti: in questo caso, è sempre bene ricordarlo, esiste una condivisa accezione di "risorsa economica", per cui è tale anche il bene venduto, visto che tale bene è poi destinato a rendere possibile altre attività che infine consentirebbero di realizzare il sogno nucleare iraniano (o supposto tale); infine, restrizioni facenti capo agli impenetrabili meandri delle valutazioni dei servizi informativi nazionali e comunitari, che finiscono per abbattersi sul capo dell'esportatore senza che questi ne abbia notizia preventiva. Anche qui, una precisazione: talora, il Ministero dispone di sufficienti informazioni per segnalare ai presumibili esportatori i rischi connessi ad un determinato soggetto e quindi potrebbero giungere in azienda note e comunicazioni di tale natura, che eviteranno gli oneri connessi al tentativo di esportazione, destinato a non giungere a buon fine.

Le tre categorie trovano fondamento in diversi Allegati e in diversi Regolamenti: abbiamo cercato di riassumere tutto ciò in una tabella senza pretese di completezza né di precisione inattaccabile ma comunque utile ad una prima valutazione (Tabella 1).

Il deterrente più efficace, comunque, non si è rivelato l'inasprimento dell'embargo né l'inclusione di sempre più soggetti nelle "black list" (curiosamente, per abitudine, si preferisce usare l'espressione anglosassone, evidentemente percepita come meno aggressiva e *politically incorrect* della sua traduzione letterale, ossia: "liste nere"). No, il deterrente, geniale – se non fosse stato (forse) involontario – è consistito nell'aver introdotto un infernale ramoscello nell'ingranaggio consegnato astrattamente dai Regolamenti: agli articoli da 30 a 33 dell'ultimo Regolamento quadro sulle restrizioni verso l'Iran (Regolamento 267/2012) viene ripresa, se possibile con maggiore incisività, la disciplina già a suo tempo introdotta con il Regolamento 961/2010 relativa al cosiddetto "monitoraggio finanziario". Si tratta dell'obbligo di comunicare (o, per importi superiori ai 40mila euro, di chiedere specifica autorizzazione) al Comitato di Sicurezza Finanziaria (per quello che riguarda l'Italia, negli altri Paesi Ue gli organismi sono i più diversi) ogni trasferimento di fondi di importo pari o superiore ai 10mila euro, da e verso l'Iran, fornendo una completa documentazione al riguardo. Ovviamente, se la transazione riguarda soggetti appartenenti alla black

Restrizioni tecniche		Restrizioni economiche		Restrizioni di intelligence
Regolamento 267/2012	Allegati da I a VII	Regolamento 267/2012	Allegati VIII e IX	Regolamento 428/2009 e ss. mm. e integrazioni. Articoli 4 e 8
Regolamento 264/2012	Allegati II e III	Regolamento 264/2012	Allegato I	

Tabella 1 - Classificazione delle restrizioni

list essa semplicemente sarà impossibile: quindi, le comunicazioni e richieste di autorizzazione si dovranno riferire a transazioni assolutamente innocenti (almeno all'apparenza). E, in effetti, il Regolamento dice, al paragrafo 4 dell'articolo 30: «Le autorità competenti degli Stati membri autorizzano, alle condizioni che ritengono appropriate, un trasferimento di fondi per un valore pari o superiore a 40mila euro, tranne nel caso in cui abbiano fondati motivi [...]». Quindi, dov'è l'inceppo, visto che in fondo si tratta di compilare un modulo e allegare alcuni documenti? Il tutto sta nel fatto che non è l'esportatore che deve ottemperare a tale obbligo, bensì l'intermediario finanziario, ossia la banca che cura l'incasso delle fatture (nel caso di vendite verso l'Iran). Pertanto, è la banca che deve raccogliere la documentazione, svolgere sue indagini più o meno approfondite, evitare accuratamente di inimicarsi gli Stati Uniti quando colà dovesse avere sportelli e agenzie (quello che nel mondo bancario chiamano "rischio reputazionale"). Ed è la banca che dovrà poi trasmettere i famigerati moduli, ottenere l'autorizzazione (che può pervenire anche in modo tacito, dopo 4 settimane di silenzio del Csf) e comunicarla all'operatore. Le banche non sono afflitte da termini perentori, non sono tenute a dar corso alle comunicazioni o alle richieste di autorizzazione finché non ne siano pienamente convinte e, molto spesso, semplicemente evitano di occuparsi di incassi di denari dall'Iran (sempre più rari) o comunque connessi ad esportazioni verso l'Iran. L'esportatore rimane quindi "appiedato": dopo aver lavorato per costruire un contratto, aver effettuato tutte le verifiche anche di "intelligence" che gli sono possibili sulla base della normativa restrittiva, aver tempestato di telefonato gli organi competenti (Mise e Csf), può trovarsi "in mezzo al guado", in attesa di una comunicazione o richiesta di autorizzazione che non verrà mai fatta o che verrà fatta in tempi biblici. Magari dovendo poi constatare che, nel frattempo, il proprio cliente è disgraziatamente finito nelle black list o, peggio, una vol-



ta che finalmente tutto appare in ordine, che il Mise ha deciso di "emettere una *catch all*" intercettando la tanto sospirata esportazione. Ma c'è di peggio: si è addirittura verificato il caso di esportatori che, a fronte di operazioni regolarmente autorizzate, eseguite (quindi con il trasferimento materiale dei beni verso l'Iran) ma, per ragioni contrattuali,

con pagamenti successivi all'esportazione, si son visti congelare i pagamenti finalmente pervenuti alla propria banca.

Le sanzioni

E cosa succede – come se le punizioni del circuito burocratico non fossero sufficienti di per se a scoraggiare anche il più ardito dei commerciali – nel caso di violazioni (anche inconsapevoli) della normativa restrittiva? Ossia, immaginando di aver prestato la massima attenzione alla tipologia dei prodotti, alla non inclusione del cliente nelle black list e alle comunicazioni effettuate per tempo da una banca disponibile a prendersene carico, al momento dell'esportazione dovesse esser pubblicato un Regolamento che include il cliente in una black list? Le conseguenze potenziali sono drammatiche: il D. L.vo 64/2009 prevede infatti una pena che va da 3 a 8 anni di reclusione.

Ma non basta: la normativa sanzionatoria si presenta con molte facce, inattuale e talora inapplicabile ma comunque fonte di complicazione: su questo aspetto abbiamo ritenuto opportuno porre una tabella (Tabella 2) che dia almeno una prima idea di norme e sanzioni applicabili alle diverse fattispecie. Di tutto ciò e delle possibili (o, forse, impossibili) soluzioni si è parlato a Roma, il 3 luglio scorso, nell'ambito di un vero e proprio tavolo di confronto organizzato da Confindustria e al quale erano presenti sia il Mise, nelle persone dei propri dirigenti competenti, sia il Comitato di Sicurezza Finanziaria, sia l'Abi.

Il quadro che ne è emerso è stato sconcertante, con la netta percezione, da parte di tutti i presenti, che, se da un lato gli strumenti messi in campo dai poteri pubblici occidentali so-

Norme sanzionatorie	Pene e sanzioni	Pena massima	Chi viene colpito principalmente
D.L.vo 64/2009	Articolo 2	8 anni di reclusione	Esportatore
Regio Decreto 1923/1926	Articolo 11	4 milioni di lire e confisca dei beni	Esportatore
D. l.vo 109/2007	Articolo 13	25.000 euro. Fino al doppio del valore dell'operazione finanziaria	Intermediario finanziario
D. L.vo 96/2003	Articolo 16	4 anni di reclusione	Esportatore

Tabella 2 - Quadro sanzionatorio

Il processo di esportazione verso l'Iran - Accortezze da seguire

Per poter contare su una (relativa) tranquillità nel processo che può portare a concludere con ragionevole successo operazioni commerciali legate ad esportazioni di beni verso la Repubblica Islamica dell'Iran, è opportuno effettuare alcuni passaggi, a partire dal presumibile buon esito di un'intenzione di acquisto da parte di clienti iraniani. Abbiamo ritenuto utile cercare di mettere i vari passi in un ordine logico-temporale che consenta di "smarcare" progressivamente di diversi passi.

Al momento della definizione dei prodotti da offrire sul mercato iraniano per i quali si presume vi possa essere interesse (o anche a seguito di una manifestazione di interesse da parte del potenziale cliente), verificare l'eventuale presenza dei prodotti in uno dei numerosi Allegati dei Regolamenti UE 264/2012 e 267/2012 (reperibili sul sito del Ministero dello Sviluppo Economico – Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione). Particolare attenzione dovrà essere posta ai casi di prodotti autorizzabili – Allegato III del Regolamento 267/2012: tra di essi sono presenti, ad esempio «guarnizioni aventi un diametro interno uguale o inferiore a 400 mm, costituiti da uno dei seguenti materiali: [...] f.politreafluoretilene», in linguaggio meno tecnico, guarnizioni in teflon dal diametro interno uguale o inferiore a 40 cm (codice III.A1.003 – pagina 35 del Regolamento).

Una volta accertatisi della liceità tecnica della vendita, concludere un contratto di fornitura nel quale specificare con molta evidenza che tutti i ritardi burocratici e gli eventuali divieti di esportazione non noti al momento della conclusione del contratto non dovrebbero produrre oneri o responsabilità a carico dell'esportatore.

Predisporre la documentazione necessaria per il monitoraggio finanziario, individuando un intermediario che non sia del tutto ostile al trasferimento di fondi che riguardino operazioni con l'Iran e che non sia ostaggio delle autorità bancarie statunitensi: quindi, un intermediario non ossessionato dal rischio "reputazionale".

Attendere pazientemente l'esito della comunicazione o dell'autorizzazione.

In prossimità dell'operazione di esportazione verificare l'eventuale uscita di Regolamenti o Decisioni che abbiano magari inserito in black list il cliente.

Eventualmente, verificare con il Ministero dello Sviluppo Economico (Direzione Generale per la politica commerciale internazionale Divisione IV), l'esistenza di eventuali "catch all" a carico del cliente.

In occasione dell'esportazione, predisporre, tra gli altri documenti, anche un'analisi tecnica dei prodotti che, in ragione del codice di Nc (Nomenclatura Combinata) potrebbero essere astrattamente soggetti a restrizioni.

no molto efficaci e deprimenti, dall'altro non è pensabile l'abbandono di un mercato che, nel 2011, pur a fronte di una flessione notevole a causa delle restrizioni imposte nel 2010, registrava un volume di 1,04 miliardi di euro.

Che fare? Come organizzare le proprie esportazioni verso l'Iran, nonostante tutte le restrizioni possibili? Dogana Facile, a seguito di numerosi confronti con operatori, dogane, funzionari del Mise e del Csf, ha riassunto in pochissimi punti che proponiamo nel riquadro sopra le "accortezze da seguire". Naturalmente ciascun punto comporta attività non sempre semplici e che spesso richiedono tempo e dedizione: la Federazione e il Progetto Dogana Facile possono, se del caso, fornire tutto l'aiuto che venisse ritenuto necessario da parte delle imprese associate.

Cosa ci aspetta nel futuro prossimo? Possiamo sperare in un miglioramento dei rapporti, nell'allentamento della morsa (che sta facendo soffrire la Ue assai più che la Cina o altri Paesi che, pur avendo approvato le risoluzioni delle Nazioni Unite non sono arrivate a provvedimenti così severi, aggressivi e complessi)? Le ultime notizie, purtroppo, sembrano puntare decisamente altrove, al momento in cui scriviamo: si teme addirittura una guerra⁽²⁾, per non parlare delle inchieste del Tesoro americano su Unicredit⁽³⁾

e della crescente tensione sul mercato del petrolio. E in Iran le cose non vanno meglio: arresti politicizzati, tensioni interne e con i Paesi vicini cui si aggiunge il rapporto dell'Aiea⁽⁴⁾ che, pur facendo riferimento ad un ragguardevole rafforzamento di un impianto a scopi certamente pacifici, è stato interpretato dai media come un preciso atto di accusa verso la politica del nucleare militare iraniano. Nei prossimi tempi, oltre all'embargo petrolifero (cui peraltro non ha aderito in alcun modo la Cina), ci si può aspettare che, a fronte di un'adeguata pressione dell'industria europea, sia possibile arrivare quantomeno ad una diversa disciplina del monitoraggio finanziario (che, ripetiamo, non è uno strumento sanzionatorio in se ma solo uno strumento per evitare che soggetti listati si celino dietro prestanome o imprese apparentemente estranee alla politica del governo iraniano), che consenta di rispettare i tempi imposti dalla normativa, senza aggiungere l'indeterminata zona grigia delle valutazioni prudentissime degli intermediari finanziari. E si spera si possa arrivare anche ad una disciplina sanzionatoria più coerente e chiara, meno dispersa in provvedimenti di dubbia interpretazione e applicazione. La Federazione, anche con il contributo di Dogana Facile, seguirà comunque da vicino gli sviluppi della vicenda Iran-Ue, riferendone in occasione di incontri ad hoc ma anche sulle pagine de *L'Industria Meccanica* e sul sito istituzionale. □

(2) EKATERINA ZABROVSKAYA, *La guerra all'Iran è vicina*, "Russia Oggi.it", 23 agosto 2012.

(3) *Sanzioni all'Iran aggirate, negli Usa verifiche anche su Unicredit*, "Il fatto quotidiano.it", 26 agosto 2012.

(4) *Iran: Aiea, raddoppiata capacità nucleare*, "Corriere della Sera.it" 30 agosto 2012.