*Alla cortese attenzione di*:

*Titolare e/o Legale Rappresentante*
*Responsabile amministrativo*

Trezzano s/N, 23 novembre 2018
Circolare N. 41/ E-20

Oggetto**: Le ultime notizie da S.O.S. - Sportello Operativo Servizio - Dogane**

*Abbiamo il piacere di fornirvi di seguito alcune note per un breve riepilogo sulle attività che stiamo portando avanti nell'ambito del neo servizio di assistenza S.O.S. Dogane ed alcuni aggiornamenti sugli sviluppi in tema di politica commerciale.*

**Sviluppi attività S.O.S. Dogane**

Richiamiamo la vostra attenzione sul nuovo servizio Assofond riservato alle Fonderie Associate lanciato lo scorso luglio che ha avuto come primo traguardo l'elaborazione di due **TOOLS** che, in pochi click, offrono una valutazione sintetica **sull'Origine Preferenziale / Non Preferenziale** e sui **regimi autorizzativi all'Export** dei vostri getti.

Vi informiamo che tali strumenti stanno trovando favorevole riscontro da parte delle associate come supporto valido nella gestione di due temi importanti nell'ambito delle dogane:

- **La Matrice "Origine"** (*fornita in excel con apposito manuale guida per l'utilizzo*) consente l'individuazione veloce delle regole di origine (preferenziale e non preferenziale) delle merci, utile supporto per firmare consapevolmente le dichiarazioni di lungo termine e per determinare l'effettivo "*made in*"…

- **La Matrice "Export Control"** (*fornita in excel con apposito manuale guida per l'utilizzo*) restituisce un cruscotto attraverso il quale è possibile verificare l'applicazione di regimi autorizzativi all'export dalla UE a prodotti di interesse delle aziende associate Assofond.

Ricordiamo che oltre a questi TOOLS, scaricabili sul vostro PC gratuitamente, potrete richiedere un'assistenza dedicata per affrontare e gestire tantissime pratiche doganali, come ad esempio una valutazione in merito alla classificazione doganale, all'origine e al "dual use" dei vostri getti e tante altre…

Per scoprire di più sul nuovo servizio e scaricare i nuovi TOOLS CLICCA QUI.

Per eventuali approfondimenti su questo tema o sulla fruibilità del servizio si prega di contattare Maria Pisanu all'indirizzo e-mail: m.pisanu@assofond.it o telefonicamente allo 02-48400967.

**Prossimi passi…in arrivo il terzo TOOL**

In questo momento stiamo lavorando con il nostro esperto in materia di Dogane e politica commerciale, ad uno studio, che crediamo molto utile e pratico, grazie al quale si vuole affrontare una volta per tutte, uno dei più molesti e controversi temi in ambito doganale, **la classificazione dei prodotti**.

L'intento dell'approfondimento è duplice. Da un lato la sensibilizzazione delle Associate sulla necessità di operare un'oculata classificazione doganale per le gravi conseguenze che una superficiale o errata classificazione può generare per l'azienda, per le ripercussioni sull'origine, sulle dichiarazioni firmate, sui dazi stessi, e dall'altro si intende fornire le nozioni base che sottostanno al sistema della classificazione, costruendo un percorso logico, corredato da esempi concreti (anche con alcune immagini tipo) con l'evidenziazione degli svantaggi nell'utilizzo di una classificazione approssimativa.

Al termine del lavoro vi rilasceremo un "terzo" TOOL specifico sui prodotti di interesse della Fonderia (basandoci su codici già individuati per alcuni getti ferrosi e non ferrosi) accompagnato da un "vademecum" che funga da percorso logico per agevolare la Fonderia nell'identificazione del corretto codice doganale da assegnare ai prodotti.

Ci sarà un focus specifico sulle famigerate voci generiche di cui si fa spesso largo abuso (**7325-Altri lavori gettati in forma (fusi), di ghisa, ferro o acciaio / 7616-Altri lavori di alluminio**). Lo scopo in questo caso è quello di dimostrare quanto sia "pericoloso" commercialmente utilizzare il codice doganale generico (residuale) per i prodotti di fonderia. Vi istruiremo su come scegliere fra le due voci sopra (7325 e 7616 "altri lavori") e quelle più specifiche (anche con l'aiuto di diagrammi decisionali *ad hoc*).

Lo studio si svilupperà indicativamente seguendo questa traccia:

- un prologo destinato alla logica di classificazione degli "altri lavori" rispetto a voci più specifiche;
- qualche esempio visivo tratto da ITV (Informazione tariffaria vincolante, ovvero pareri formali rilasciati dalle Dogane), per ragionare sulla metodologia di classificazione;
- degli specchietti "pro/contro" fra voci residuali "altri lavori" e voci più specifiche in tema di origine preferenziale / origine non preferenziale (in modo da illustrare eventuali vantaggi / svantaggi associati all'utilizzo dell'una voce piuttosto che dell'altra);
- uno specchietto riepilogativo su dazi import a livello extra UE, in modo da verificare come le tariffe import in Paesi di interesse risentano della voce attribuita in export al prodotto.

**In attesa di tornare presto da voi con gli aggiornamenti sullo studio, in questa fase chiediamo una collaborazione alle Fonderie disponibili nel farci pervenire qualche spunto in merito al proprio utilizzo dei codici generici, in modo da poter confermare o rigettare la classificazione attualmente utilizzata. Vi assicuriamo che il materiale che vorrete inviarci insieme alla condivisione sarà trattata nel massimo rispetto della normativa sulla privacy.**

### Aggiornamenti impianto sanzionatorio USA vs IRAN

L'impianto sanzionatorio USA nei riguardi dell'Iran è pienamente rientrato in vigore dal 4 novembre 2018, sancendo l'effettiva uscita del Paese nordamericano dal JCPOA, Piano d'Azione Congiunto Globale, che era entrato operativamente in vigore il 16 gennaio 2016 ed aveva visto la rimozione della maggior parte delle sanzioni multilaterali nei confronti della Repubblica Islamica.

Tornano quindi ad esser operative, oltre alle c.d. "sanzioni primarie" verso le "U.S. persons", anche le sanzioni secondarie, che colpiscono specificatamente le "non U.S.- persons" e riguardano, fra gli altri settori:

- la vendita, diretta o indiretta, la fornitura o il trasferimento da o verso l'Iran di grafite, metalli grezzi o semilavorati come alluminio e acciaio, carbone e software per l'integrazione di processi industriali;

- il settore automobilistico dell'Iran;
- il settore navale e delle costruzioie navali, ivi inclusa la Islamic Republic of Iran Shipping Lines (IRISL), South Shipping Line Iran e le loro affiliate;
- il settore petrolifero, ivi inclusa la National Iran Oil Company (NIOC), Naftiran Intertrade Company (NICO) e National Iranian Tanker Company.

Si ricorda nuovamente che il quadro sanzionatorio sopra descritto presenta chiari profili di extraterritorialità nonostante l'UE continui ad attenersi a quanto previsto dal JCPOA, non avendo reintrodotto alcuna sanzione precedentemente revocata.

Entrando più specificatamente nei risvolti pratici di quelle che potrebbero essere le conseguenze per le Fonderie italiane che direttamente e/o indirettamente vendono i propri getti all'Iran, purtroppo qui entriamo in un ambito che va accuratamente verificato caso per caso - sulla base dell'operazione specifica che si va a prospettare. Va analizzato ogni aspetto dell'operazione (cliente, destinatario, tipologia prodotto, settore di destinazione, banche coinvolte, tipologia di fornitura) per appurare se questa sia "legale" dal punto di vista statunitense. Quindi non è possibile sotto questo profilo dare delle indicazioni generiche e trasversalmente valide a tutto il settore. Il rischio maggiore è che l'operazione violi la normativa statunitense e che all'azienda vengano comminate sanzioni che vanno dal blocco degli account eventualmente presenti negli USA all'inclusione nelle famigerate "blacklist" dell'OFAC (Office of Foreign Assets Control) - il che comporta, di fatto, l'esclusione dell'azienda dai circuiti internazionali di traffici commerciali (nessuno - specie le banche - lavora con aziende blacklistate dall'OFAC).

**Il nostro suggerimento rimane quello di rivolgervi direttamente all'Associazione sottoponendoci la fattispecie da valutare nelle sue peculiarità.**

**Aggiornamento su questione RUSAL**

Rusal ha guadagnato un altro mese di tempo dagli Stati Uniti. La piena imposizione delle sanzioni contro il gigante russo dell'alluminio è slittata di nuovo, dal 12 novembre al 12 dicembre.

L'ennesima proroga è un segnale incoraggiante sull'andamento delle trattative con Washington, che ha manifestato la disponibilità a rimuovere le misure punitive purché il gruppo recida ogni legame con Oleg Deripaska. Il dipartimento del Tesoro ha spiegato che Rusal ed EN+, la holding del miliardario sospettato di attività anti-americane, «hanno sottoposto al Governo Usa modifiche sostanziali della governance che potrebbero potenzialmente dare luogo a un significativo cambiamento del controllo». In parole povere ci sarà più tempo per tagliare le relazioni commerciali col gruppo russo, ammesso che alla fine sia davvero necessario (l'Ofac si è già ammorbidita, permettendo circa un mese fa a chi è già cliente o fornitore di rinnovare i contratti senza incorrere in sanzioni secondarie). Il caso Rusal è comunque emblematico di come l'arma delle sanzioni rischi di sfuggire di mano. Il gruppo è il più grande fornitore di alluminio non cinese, con una capacità di 3,7 milioni di tonnellate l'anno, circa il 10% dell'offerta mondiale, e clienti ovunque. Inoltre è un esportatore chiave di allumina e di bauxite. L'incertezza degli ultimi mesi è già costata cara al mercato.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi chiarimento si rendesse necessario, mentre con l'occasione porgiamo cordiali saluti.

MP/mp

Il Direttore Generale
Silvano Squaratti