

# L'accordo iraniano può sopravvivere alle sanzioni americane? Le possibili implicazioni per l'Italia

**Tullio Buccellato, Cristina Pensa e Ciro Rapacciuolo\***

- ◆ *L'8 maggio 2018 il Presidente degli Stati Uniti Donald Trump ha deciso l'uscita dall'accordo sul nucleare iraniano (Joint Comprehensive Plan of Action, JCPOA), raggiunto nel luglio 2015 dagli Stati Uniti, dalla Cina, dalla Russia, dall'Unione europea e dall'Iran, dopo un negoziato durato complessivamente 12 anni.*
- ◆ *Il 5 novembre di quest'anno l'amministrazione americana ha imposto il blocco delle esportazioni iraniane di petrolio, con l'eccezione temporanea per i primi otto paesi importatori, tra cui l'Italia, e l'isolamento finanziario dell'Iran. Tali sanzioni sono anche di tipo secondario, ovvero possono gravare su società non statunitensi che intrattengono attività commerciali con l'Iran e contemporaneamente anche con gli Stati Uniti.*
- ◆ *In questa complessa situazione l'Unione europea ha deciso di sostenere l'accordo, cercando di salvaguardare le imprese europee dalle sanzioni americane e rafforzando il suo ruolo internazionale.*
- ◆ *La UE sta infatti tentando di predisporre degli strumenti per bypassare l'isolamento finanziario dell'Iran: la possibilità di risarcimento dei danni derivanti dalle sanzioni secondarie americane agli operatori della UE e la creazione di un canale alternativo a quello vigente per le transazioni finanziarie internazionali (SWIFT), attualmente inabilitato dalle sanzioni dell'Amministrazione americana, per processare i pagamenti da e verso l'Iran.*
- ◆ *L'Iran ha un ruolo fondamentale nel mercato internazionale del petrolio essendo il quarto esportatore mondiale. Nella classifica dei fornitori all'Italia occupa il terzo posto, con una quota sul totale pari al 12,2% nei primi otto mesi del 2018.*
- ◆ *L'Iran è anche un buon mercato di sbocco per l'export italiano. Ad oggi la quota del made in Italy è pari al 3,8% e potrebbe quasi raddoppiare nel caso in cui riuscisse ad esprimere a pieno il suo potenziale.*

---

\* Per commenti scrivere a: [t.buccellato@confindustria.it](mailto:t.buccellato@confindustria.it), [c.pensa@confindustria.it](mailto:c.pensa@confindustria.it), [c.rapacciuolo@confindustria.it](mailto:c.rapacciuolo@confindustria.it).

Le opinioni espresse nella Nota sono quelle degli autori e non necessariamente coincidono con quelle di Confindustria. Tutti i diritti sono riservati. È consentita la riproduzione, secondo le norme di legge, nel modo seguente: "Buccellato T., Pensa C., Rapacciuolo C. (Centro Studi Confindustria), L'accordo iraniano può sopravvivere alle sanzioni americane? Le possibili implicazioni per l'Italia; *Nota dal CSC n. 6-2018*".

**La mossa di Trump** Lo scorso 8 maggio il Presidente Trump<sup>1</sup> ha annunciato l'uscita degli Stati Uniti dall'accordo sul nucleare iraniano (Joint Comprehensive Plan of Action, JCPOA), raggiunto nel luglio 2015 dai cinque membri permanenti nel Consiglio di Sicurezza dell'ONU (Stati Uniti, Francia, Gran Bretagna, Cina e Russia), la Germania, oltre l'Unione europea, e l'Iran, dopo un negoziato durato complessivamente 12 anni. Contestualmente ha definito la *timeline* delle sanzioni (agosto e novembre). Per il momento, l'accordo rimane in vigore tra l'Iran e gli altri paesi firmatari a patto che si assicuri continuità alle relazioni economiche tra le parti e l'Iran continui a rispettare il programma nucleare stabilito con l'accordo.

Le sanzioni reintrodotte dagli Usa, in vigore dal 6 agosto e dal 5 novembre, comportano il blocco delle esportazioni di petrolio, da cui sono temporaneamente (per i successivi 180 giorni) esclusi i primi otto paesi<sup>2</sup> importatori, tra cui l'Italia, e dei prodotti petrolchimici iraniani, e l'isolamento finanziario dell'Iran (Figura A). Inoltre, queste sanzioni sono anche di tipo secondario, ovvero possono essere imposte a società non statunitensi che intrattengano attività commerciali con l'Iran e contemporaneamente con gli Stati Uniti. Nei confronti di questi soggetti, il Dipartimento del Tesoro americano può decidere di limitare le relazioni economiche, multando questi comportamenti, o di proibirle *tout court*. L'elevato livello di integrazione economica tra le aziende europee e quelle americane pone le prime in una posizione molto difficile da gestire. Gli Stati Uniti sono il primo paese per scambi commerciali con l'Unione europea a 28 (rappresentando più del 6% dei beni scambiati dall'Europa con gli altri paesi); inoltre, ci sono forti legami tra le società multinazionali dei due continenti, essendo il mercato statunitense il primo di destinazione dei capitali europei investiti nel mondo e a sua volta il primo investitore estero in UE. In questa situazione complessa, l'Unione europea sta tentando di ritagliarsi un ruolo strategico nel mantenere in vita l'accordo sul nucleare iraniano attraverso la creazione di nuovi canali di cooperazione con Russia, Cina e Iran, evitando di incorrere nelle sanzioni secondarie americane.

Figura A

### Le sanzioni americane all'Iran



<sup>1</sup> "Remarks by President Trump on the Joint Comprehensive Plan of Action", White House, 8 maggio 2018, <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/remarks-president-trump-joint-comprehensive-plan-action/>

<sup>2</sup> Cina, India, Corea del Sud, Giappone, Italia, Grecia, Taiwan e Turchia, dovranno ridurre progressivamente nei prossimi 180 giorni la loro dipendenza petrolifera dall'Iran.

**Cos'è il JCPOA e cosa non ha funzionato** Il JCPOA stabiliva un programma di lungo termine per la revoca progressiva, graduale e reversibile delle sanzioni economiche fino ad allora adottate dal Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite, dagli Stati Uniti e dall'Unione europea nei confronti dell'Iran. Dall'altra parte, chiedeva l'immediato blocco di attività relative al potenziamento nucleare (riducendo del 70% la capacità di arricchimento dell'uranio di Teheran) e una drastica diminuzione (fino al 98%) delle sue scorte di uranio arricchito, predisponendo un monitoraggio dell'Agenzia Internazionale dell'Energia Atomica (AIEA) del rispetto delle condizioni poste sulla non proliferazione nucleare.

Il JCPOA aveva come oggetto il blocco e l'eliminazione del programma nucleare iraniano a fini bellici. L'accordo è forse il migliore che si potesse raggiungere, per due ragioni principali: il regime di sanzioni che fino al 2015 aveva economicamente indebolito l'Iran non sarebbe stato più politicamente sostenibile; inoltre la sensibile riduzione delle esportazioni di petrolio iraniano all'Europa e agli Stati Uniti aveva svolto il suo compito, portare Teheran al tavolo negoziale.

L'accordo del 2015, secondo Trump, non avrebbe avuto gli effetti che si era preposto, perché non avrebbe impedito alla Repubblica islamica di proseguire il suo programma nucleare a fini bellici, nonostante le ispezioni effettuate fino ad ora dall'AIEA avessero sempre dato esito positivo (verificando che Teheran stava effettivamente mantenendo gli impegni assunti in sede di negoziato). Inoltre, secondo l'amministrazione Trump, la revoca delle più importanti sanzioni, e soprattutto la riattivazione dei canali di pagamento internazionali, avrebbe alimentato il finanziamento delle attività iraniane di destabilizzazione regionale a discapito del benessere della popolazione, traducendosi nella realizzazione di sistemi di armamento. A tal fine Trump chiede un nuovo accordo molto più ampio sia in termini di modalità di attuazione del JCPOA (rimozione delle attuali limitazioni temporali e geografiche alle ispezioni da parte dell'AIEA presso qualsiasi sito nucleare iraniano) che dei temi trattati, volendo comprendere nell'accordo anche il programma balistico<sup>3</sup>, contrariamente a quanto fatto precedentemente.

**Qual è il nodo cruciale delle nuove sanzioni americane?** Lo strumento principale delle sanzioni all'Iran è stata ed è la sua esclusione dal sistema finanziario internazionale SWIFT<sup>4</sup> (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*), poiché inabilita il sistema bancario iraniano a effettuare e ricevere pagamenti internazionali.

Nel 2006, anno in cui iniziarono le prime sanzioni finanziarie, le banche iraniane erano collegate a 633 banche internazionali, secondo i dati della banca centrale iraniana (CBI). Nel 2014 i collegamenti bancari sono stati ridotti a 50. Con il raggiungimento dell'accordo JCPOA non si ripristinarono immediatamente tutti i collegamenti bancari e a fine dicembre 2016, dopo quasi un anno dall'*implementation day* (gennaio 2016), soltanto 178 collegamenti erano stati riattivati. Un importante impulso a superare le difficoltà finanziarie venne anche dall'apertura in Europa di

<sup>3</sup> In sede di Consiglio di Sicurezza dell'ONU il 20 luglio 2015, con la Risoluzione 2231, si era stabilita una moratoria per i successivi otto anni relativa alla tecnologia dei missili balistici.

<sup>4</sup> SWIFT, il *provider* globale di servizi di messaggistica finanziaria, è una società cooperativa, leader nel mondo nell'offerta di tali servizi. Fornisce una piattaforma per lo scambio di informazioni finanziarie, oltre a prodotti e servizi per l'accesso, l'integrazione, l'identificazione, l'analisi e la *compliance*.

succursali di banche iraniane, che poterono essere collegate direttamente a Target2 (il sistema di pagamenti dell'Area dell'euro).

La difficoltà di ripristinare e utilizzare i canali finanziari internazionali, successivamente alla rimozione delle sanzioni, deriva anche dal mancato adeguamento del sistema bancario iraniano agli standard internazionali relativi alle procedure per bloccare il riciclaggio di capitali di origine illecita e prevenire il finanziamento del terrorismo, secondo la normativa del *Financial Action Task Force* (FATF<sup>5</sup>). L'implementazione, attualmente in corso, da parte del governo iraniano di tali normative è considerata indispensabile per accrescere la reputazione del paese e migliorare il clima di fiducia per gli investitori.

Durante il periodo di inasprimento delle sanzioni i paesi che hanno continuato a effettuare scambi commerciali con l'Iran sono stati, tra gli altri, la Russia e la Cina, attraverso dei canali alternativi per i pagamenti. Ad esempio, la Cina ha creato una banca statale (*Bank of Kunlun*) controllata da *China National Petroleum Corporation* al fine di gestire gli acquisti petroliferi dall'Iran senza incorrere nelle sanzioni americane relative al mancato rispetto dell'interdizione all'utilizzo dello SWIFT come mezzo di pagamento internazionale.

***Gli effetti commerciali delle sanzioni 2012-2015*** Tali sanzioni hanno avuto effetti di ricomposizione geografica dei flussi commerciali con l'Iran; in particolare il peso dell'UE come mercato di destinazione dei prodotti iraniani ha subito una forte riduzione, passando da quasi il 30% delle esportazioni iraniane nel 2000 a poco più del 3% nel 2015, per poi tornare al 17% nel 2017. Le esportazioni iraniane in questo periodo si sono riorientate verso altri paesi asiatici, Cina e India in particolare, che nel 2015 ne hanno rappresentato più del 50%.

Ovviamente anche nei mercati di fornitura si è realizzata una importante ricomposizione, parzialmente dovuta al fisiologico aumento della quota di commercio mondiale dei paesi in via di sviluppo: hanno perso quote i paesi UE (dal 38% nel 2000 sul totale delle importazioni iraniane all'11% nel 2015) e ne hanno guadagnate Cina, India ed Emirati Arabi Uniti (nel 2000 rappresentavano poco più del 14% e nel 2015 quasi il 60%). In particolare, quest'ultimo paese svolge un ruolo di transito per le merci dirette in Iran, soprattutto per via della presenza delle "zone economiche speciali". Inoltre, la ricomposizione geografica dell'import iraniano può essere ricondotta anche al fatto che gli operatori iraniani, per compensare la carenza di valuta estera dovuta ai mancati proventi della vendita di idrocarburi verso i paesi sanzionatori e all'esclusione dal circuito internazionale dei pagamenti (in seguito anche al congelamento dei conti esteri dei residenti iraniani), hanno utilizzato il più possibile i crediti maturati dalla vendita di petrolio ai paesi non sanzionatori, tra cui Cina, Corea del Sud e India.

---

<sup>5</sup> FATF è un organismo intergovernativo, costituitosi nel 1989, che ha lo scopo di elaborare e sviluppare strategie di lotta al riciclaggio dei capitali di origine illecita e, dal 2001, anche prevenire il finanziamento al terrorismo. Del gruppo fanno parte 35 membri in rappresentanza di stati e organizzazioni regionali che corrispondono ai principali centri finanziari internazionali.

**C'è la possibilità di salvare l'Accordo iraniano?** La società che gestisce il sistema dei pagamenti internazionali (SWIFT), la cui sede è in Belgio, ha escluso diverse banche iraniane dal proprio sistema; tale decisione è stata presa per garantire la stabilità e l'integrità del sistema finanziario internazionale.

La UE ha da sempre sostenuto l'accordo ed è determinata a mantenerlo in vita. A tal fine, sta predisponendo tutti gli strumenti che ha a disposizione per salvaguardare le relazioni economiche con l'Iran tutelando le imprese europee dalle possibili ritorsioni americane. In quest'ottica il 7 agosto la UE ha riattivato il Regolamento di Blocco n.ro 2271/96<sup>6</sup> che impedisce ai soggetti europei di adeguarsi alle richieste statunitensi, ottenendo un risarcimento dei danni derivanti dall'applicazione delle misure sanzionatorie USA. In teoria i soggetti europei potrebbero non conformarsi alle richieste statunitensi, ma in pratica potrebbero incorrere in ritorsioni di tipo economico dagli Stati Uniti. In passato quando le grandi imprese europee hanno dovuto scegliere tra rispettare il Regolamento di Blocco o le sanzioni americane hanno optato per le seconde. Il secondo strumento messo a disposizione dalla UE è l'inclusione dell'Iran tra i paesi dichiarati idonei a ottenere prestiti dalla Banca Europea degli Investimenti (BEI). Anche questa è comunque una debole contromisura poiché gli USA potrebbero ostacolare il finanziamento della BEI, che utilizza anche il mercato statunitense.

In questa difficile situazione è fondamentale quanto arduo per l'UE mettere a punto un sistema di pagamenti autonomo che permetta di mantenere inalterati i canali finanziari verso Teheran senza esporsi al rischio di ritorsioni statunitensi.

A tal fine, lo scorso settembre, a margine dell'Assemblea Generale delle Nazioni Unite, Federica Mogherini (l'Alto rappresentante dell'Unione per gli Affari Esteri e la Politica di Sicurezza) ha annunciato la creazione di uno "Special Purpose Vehicle"<sup>7</sup> (SPV), ovvero un meccanismo legale in grado di supportare e processare i pagamenti da e verso l'Iran, senza esporre le aziende europee al rischio delle ritorsioni statunitensi. Lo SPV dovrebbe rendere possibile processare i pagamenti relativi tanto alle importazioni quanto alle esportazioni iraniane, petrolio compreso. Il meccanismo di funzionamento sarebbe quello della permuta: per esempio, l'invio di petrolio iraniano a società francesi, che permetterebbe a Teheran di accumulare credito da impiegare poi per pagare altre imprese europee per beni importati dall'Iran. In questo modo, non vi sarebbe transito fisico di moneta né nel sistema finanziario SWIFT né in banche iraniane colpite da sanzioni.

Per completare la realizzazione dello strumento sono necessari ulteriori passaggi di carattere tecnico, quali la reintroduzione di strumenti finanziari *ad hoc* come quelli che venivano usati negli anni delle sanzioni, le cosiddette *gateway banks*, intermediari tra banche commerciali iraniane e della UE. Queste istituzioni finanziarie devono avere accesso al sistema di pagamenti della BCE (Target2) e un'esposizione limitata verso gli Stati Uniti. Possibili *gateway banks* possono essere, prevalentemente, piccole banche con una bassa esposizione al sistema internazionale come: le

<sup>6</sup> Regolamento di blocco 2271/96, venne introdotto a livello europeo nel 1996 per tutelare le aziende europee dalla portata extraterritoriale delle sanzioni USA verso Iran, Libia e Cuba.

<sup>7</sup> Batrmanghelidj E. e Hellman A., *Europe, Iran, and Economic Sovereignty: a new banking architecture in response to US sanctions*, Bourse and Bazaar and European Leadership Network, luglio 2018.

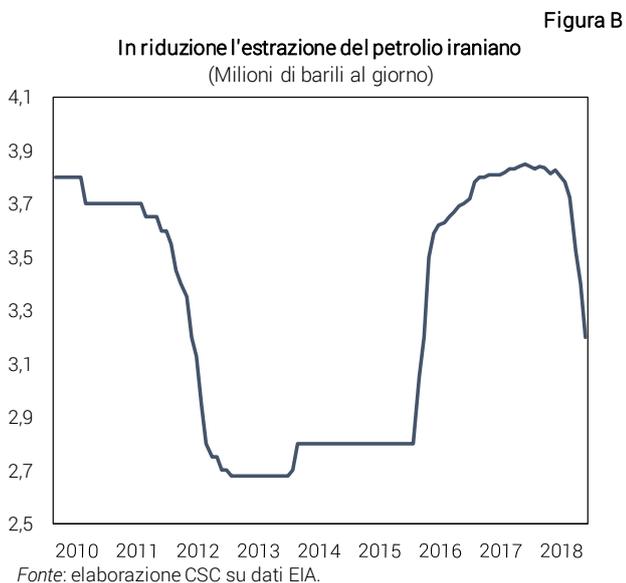
*Germanlandesbanks* (banche regionali pubbliche), banche private svizzere e le succursali in Europa di banche iraniane.

La realizzazione di un tale strumento è però altamente improbabile, principalmente perché nessun Paese europeo vorrà assumere il rischio di incorrere nelle sanzioni americane. Un possibile scenario potrebbe essere quello di istituire diverse sedi per gli SPV in altrettanti Paesi membri<sup>8</sup>, o alternativamente, creare un organismo sovranazionale per la gestione di questo nuovo sistema di pagamento.

La realizzazione di un sistema di pagamento che non utilizzi il dollaro come valuta di conto conferirebbe sicuramente alla UE un ruolo strategico nel panorama internazionale, ma non assicurerebbe comunque la possibilità di continuare a mantenere in vita le relazioni economiche tra l'Iran e i Paesi europei. Le grandi imprese europee tenderanno a scegliere di mantenere ottimi rapporti economici con le imprese americane piuttosto che comprometterli per alimentare scambi con l'Iran. Un esito diverso invece potrebbero avere le decisioni delle piccole e medie imprese europee, che sentendosi tutelate e legittimate dalla creazione di questo canale alternativo di pagamenti potrebbero proseguire le relazioni economiche con l'Iran.

**L'embargo petrolifero iraniano: quali conseguenze?** Un punto da non sottovalutare sono le conseguenze del blocco completo stabilito da Trump alle esportazioni iraniane di petrolio che scatterà alla fine dei 180 giorni concessi agli otto paesi importatori temporaneamente esclusi. Se questo embargo non venisse rimosso o attenuato potrebbe avere importanti implicazioni sia per il mercato globale dell'energia sia per l'economia iraniana.

Attualmente l'OPEC ha appena 0,9 milioni di barili (m/b) giornalieri di capacità inutilizzata. Il quantitativo prodotto dall'Iran è molto maggiore e pari a 3,1 m/b giornalieri, già in diminuzione rispetto al suo livello del 2017 e metà 2018 di 3,8 (Figura B). Arabia Saudita e Iraq hanno, finora, compensato il calo. La riduzione dell'estrazione di petrolio iraniano potrebbe riflettere anche una maggiore prudenza delle grandi compagnie a investire nel Paese. Per il prossimo futuro la mancanza di capitali



<sup>8</sup> Scenario delineato dall'articolo di B. Ahmadi e Y. Zangiabadi, *Time is running short for Europe to save the Iran nuclear agreement*, dell'Atlantic Council del 26 novembre 2018.

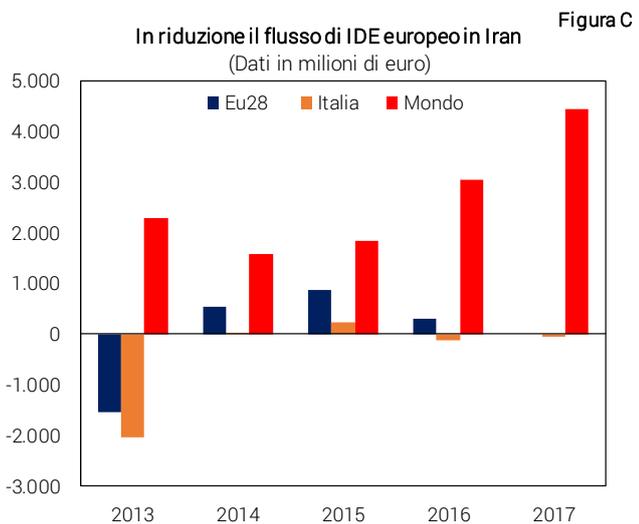
esteri impegnati ad investire in tecnologia per efficientare l'estrazione di petrolio iraniano potrebbe comportare un aumento del suo costo rendendolo, quindi, antieconomico.

Nel caso in cui rimanesse in vigore l'embargo totale, tra 6 mesi potrebbe esserci una carenza di petrolio, poiché resterebbero scoperti circa 2 m/b giornalieri, a produzione costante degli altri paesi.

Le esportazioni di petrolio e dei suoi derivati rappresentano circa il 90% dell'export iraniano. Le sanzioni attuali, quindi, potrebbero aver condotto in recessione, già da quest'anno, l'economia del Paese, dopo appena due anni di crescita. La necessità di portare a termine le riforme economiche iniziate all'indomani del JCPOA, le attuali sanzioni più stringenti delle precedenti e le rilevanti carenze infrastrutturali che costituiscono un collo di bottiglia per lo sviluppo del Paese, mettono a rischio la futura crescita economica e la stabilità politica dell'Iran.

### ***Gli investimenti europei stentavano a decollare anche prima delle sanzioni americane***

Negli ultimi due anni l'economia iraniana era tornata a crescere sostenuta anche dagli scambi commerciali con la UE. Ciò che ha stentato a realizzarsi in questo periodo post JCPOA sono stati gli investimenti diretti europei in Iran, sebbene il Paese necessiti di un ammodernamento delle principali infrastrutture: dal settore energetico a quello dei trasporti e delle telecomunicazioni (Figura C). Il deflusso di capitali europei dal Paese, che ha caratterizzato il 2013, è stato poi seguito da una loro ripresa, seppur modesta, in concomitanza con la realizzazione dell'accordo.



Dopo il JCPOA, dalla fine del 2015 fino ai primi mesi del 2018, sono stati firmati dei *Memorandum of Understanding* (MoU), accordi che non hanno un valore legale vincolante ma che rappresentano una comune linea di azione da perseguire, tra molte imprese europee e l'Iran. Ad oggi tali accordi preliminari non hanno trovato, nella maggior parte dei casi, una realizzazione concreta a causa, principalmente, della lenta e problematica riattivazione del canale finanziario per mobilitare gli ingenti capitali necessari. Trattandosi soprattutto di progetti su ampia scala, per la cui copertura finanziaria sarebbe stato necessario il coinvolgimento di grandi gruppi bancari.

Sebbene la UE dia pieno sostegno al mantenimento di tutti gli accordi in essere con l'Iran, alcune imprese europee hanno già annunciato il loro imminente recesso dagli impegni

intrapresi a meno di non ottenere esenzioni *ad hoc* da parte delle autorità americane. Un esempio è dato dalla francese Total, impegnata in un ingente investimento per sviluppare il più grande giacimento di gas al mondo in Iran, a South Pars, che ha deciso di uscire dal MoU in assenza di una esenzione americana.

I MoU italiani conclusi fino ai primi mesi del 2018 nei principali settori dell'economia iraniana (energetico, infrastrutture e metallurgico) avrebbero portato al paese iraniano più di 33 miliardi di euro, espandendo il raggio di azione delle imprese italiane impegnate. Le sanzioni secondarie americane hanno, almeno per il momento, posto in *stand-by* la maggior parte di questi accordi.

**L'importanza del petrolio iraniano per l'approvvigionamento energetico italiano** L'Iran ha un ruolo fondamentale nel mercato internazionale del petrolio e del gas essendo rispettivamente il quarto e il terzo produttore mondiale. Molte economie in varie aree del pianeta utilizzano il greggio estratto nel paese mediorientale. L'Iran è il quarto maggior esportatore netto di petrolio al mondo, con una quota pari al 7% del petrolio esportato complessivamente (Tabella A).

L'eventuale riduzione di tale fonte di greggio avrebbe necessariamente riflessi sull'equilibrio del mercato mondiale del petrolio e, quindi, sul prezzo. La produzione di greggio iraniana, in effetti, sta già accusando una flessione da inizio 2018. Perciò, è possibile che parte dell'impatto al rialzo sul prezzo internazionale sia stato già incorporato dai mercati.

Tabella A

**L'Iran è il quarto maggior esportatore di petrolio**

(Petrolio\*, migliaia di barili al giorno, 2017)

Primi 20 esportatori netti**		Primi 20 importatori netti**	
1 Russia	8033	1 Cina	-8953
2 Arabia Saudita	8033	2 USA	-6823
3 Iraq	3729	3 Giappone	-3988
4 Iran	3166	4 India	-3825
5 Emirati Arabi Uniti	2928	5 Corea del Sud	-2796
6 Kuwait	2576	6 Germania	-2447
7 Canada	2402	7 Francia	-1615
8 Nigeria	1988	8 Singapore	-1430
9 Norvegia	1746	9 Spagna	-1293
10 Angola	1674	10 Italia	-1161
11 Venezuela	1606	11 Taiwan	-1051
12 Qatar	1562	12 Turchia	-1007
13 Kazakhstan	1524	13 Thailandia	-958
14 Algeria	1129	14 Olanda	-848
15 Libia	865	15 Australia	-733
16 Oman	782	16 Indonesia	-703
17 Azerbaijan	702	17 Belgio	-661
18 Colombia	507	18 Polonia	-659
19 Messico	314	19 Regno Unito	-598
20 Ecuador	294	20 Pakistan	-589

\* Include: crude oil, shale oil, oil sands e NGL.

\*\* Esportazioni nette = Produzione - Consumo (non si considerano variazioni degli stock e consumo di additivi non-petroliferi).

Fonte: elaborazioni CSC su dati BP.

Tabella B

**Da dove viene il petrolio importato in Italia?**

(Italia, importazioni di petroli greggi, gennaio-agosto 2018)

	Quantità scaricata (barili)	Quota (%)
1 Azerbaijan	55.183.805	17,9
2 Iraq	41.251.419	13,4
3 Iran	37.592.011	12,2
4 Arabia Saudita	35.936.156	11,7
5 Libia	33.231.315	10,8
6 Russia	25.278.232	8,2
7 Kazakistan	15.178.270	4,9
8 Nigeria	11.521.240	3,7
9 U.S.A.	9.593.182	3,1
10 Algeria	7.721.299	2,5
11 Angola	6.786.218	2,2
12 Egitto	6.470.694	2,1
13 Kuwait	5.116.243	1,7
14 Canada	3.673.211	1,2
15 Norvegia	3.569.714	1,2
16 Camerun	2.505.131	0,8
17 Tunisia	1.902.631	0,6
18 Guinea Equatoriale	1.645.563	0,5
19 Regno Unito	1.239.118	0,4
20 Gabon	1.023.830	0,3
21 Ghana	767.816	0,2
22 Albania	446.770	0,1
23 Mauritania	231.990	0,1
Totale	307.865.859	100,0

Fonte: elaborazioni CSC su dati MISE.

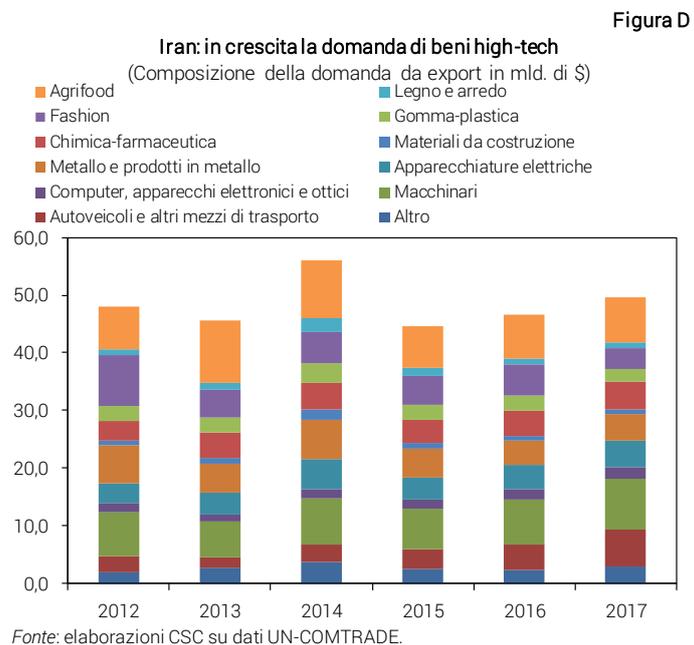
L'Italia, viceversa, è il decimo maggior importatore di petrolio, a notevole distanza dai grandi consumatori (Cina e USA). Il fabbisogno italiano è pari a meno della metà della quantità di greggio che fino al 2017 l'Iran è riuscito a vendere sui mercati mondiali. L'Iran occupa il terzo posto tra i fornitori di petrolio all'Italia, con una quota sul totale pari al 12,2% nei primi 8 mesi del 2018 (Tabella B). Il paese del Golfo, dunque, è un fornitore molto importante. L'amministrazione Trump ha concesso una esenzione di 180 giorni anche all'Italia, al fine di mitigare un possibile effetto sul prezzo del petrolio.

Le importazioni italiane di greggio, comunque, sono abbastanza diversificate dal punto di vista geografico: acquistiamo da 23 diversi paesi, anche dal continente americano, sebbene i primi 5 paesi contino per il 66,0% (e i primi 10 per l'88,5%). I paesi del Medio Oriente forniscono, compreso l'Iran, il 38,9% del greggio acquistato dall'Italia. Le raffinerie italiane, infatti, hanno sviluppato, già dal precedente embargo, un livello tecnologico che consente loro di sopperire alla carenza di greggio iraniano, apprezzato per l'alto contenuto di bitumi, processando altri greggi (la qualità Ural dalla Russia e altri greggi mediorientali). Un problema è il prezzo che si troveranno a fronteggiare, che sarà più alto come conseguenza delle sanzioni.

La questione cruciale riguarda quanto velocemente gli altri paesi fornitori possano subentrare all'Iran nel vendere all'Italia la quota di greggio necessario all'industria e ai consumi energetici.

**Quali opportunità sono a rischio per il made in Italy in Iran?** L'Iran è anche un fondamentale mercato di sbocco per l'export italiano. Le sanzioni imposte dagli USA rappresentano una sfida

per le imprese italiane, che oltre a dover far fronte ad un quadro normativo più complesso, si troveranno a dover competere in spazi più stretti: ci si attende infatti un'ulteriore riduzione della domanda della Repubblica Islamica legata a quella dell'economia nel suo complesso, dato che idrocarburi e prodotti derivati colpiti dalle sanzioni costituiscono quasi la totalità delle esportazioni iraniane<sup>9</sup> e che queste a loro volta pesano per il 24% del PIL iraniano<sup>10</sup>.



<sup>9</sup> Tra il 2012 e il 2017 le esportazioni di Idrocarburi e prodotti derivati hanno costituito in media l'87,0% delle esportazioni Iraniane: il 75,8% direttamente costituito da Petrolio e Gas, il 5,8% da prodotti chimici e il 5,3% di prodotti in gomma e plastica.

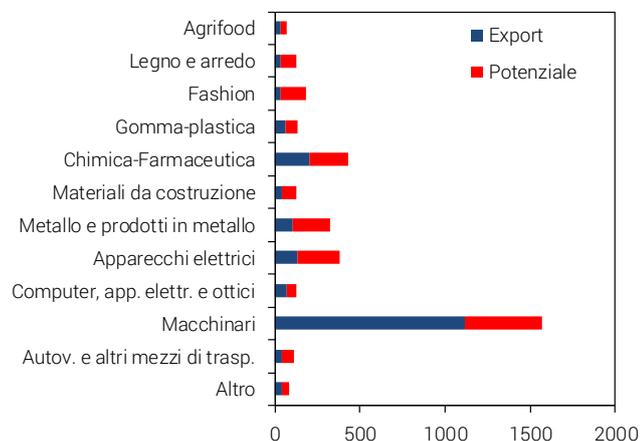
<sup>10</sup> Dato della Banca Mondiale per il 2017.

La sfida sarà quindi quella di aumentare le quote per cercare di tenere elevato l'export in valore; le opportunità per l'Italia non mancano: tenuto conto che l'Iran ha una composizione della domanda di beni importati in linea con i prodotti esportati dal nostro Paese, si stima che ci sia un potenziale di 1,7 miliardi di euro contendibile ai principali concorrenti nell'area<sup>11</sup>. Dimensione e "qualità" del mercato iraniano sono le caratteristiche che lo rendono così importante per l'Italia. L'import totale dell'Iran si è attestato nel 2017 poco sotto i 50 miliardi di dollari e nell'ultimo quinquennio si è assistito a un crescente peso di beni ad alto contenuto tecnologico, in cui l'Italia gode di un elevato grado di competitività sui mercati globali: il peso degli autoveicoli è passato dal 2,9% del 2012 al 6,4% nel 2017, i macchinari dal 7,6% all'8,7%, le apparecchiature elettriche dal 3,4% al 4,6% e la chimica-farmaceutica dal 3,5% al 4,6% (Figura D). L'Italia ad oggi ha una quota di mercato pari al 3,8%, che salirebbe a circa il 7,3% nel caso in cui riuscisse ad esprimere a pieno il suo potenziale.

Il settore dei macchinari risulta, in termini di valore esportato in Iran, il più importante per il nostro paese. Questo settore presenta un potenziale stimato di oltre 400 milioni di dollari in più rispetto ai 1.118 già realizzati. Per potenziale di export seguono il comparto delle apparecchiature elettriche e quello della chimica-farmaceutica con rispettivamente 245 (export effettivo: 137) e 233 milioni di dollari (export effettivo: 201). Tra i settori tradizionali svetta la componente fashion (tessile, calzature e gioielli), ad oggi molto ridotta per l'Italia (circa 38 milioni di dollari), ma con un forte margine di espansione che ammonta a poco meno del quadruplo di quanto già realizzato (147 milioni, Figura E).

Per riuscire ad ampliare la sua quota con successo, l'Italia dovrebbe puntare a contendere quote ai propri competitor nei settori in cui essi sono meglio posizionati. Ad esempio, nel settore degli autoveicoli l'Italia si troverebbe a competere con Giappone (quota del 5,0% nel 2017), Francia (10,1%) e Germania (3,8%); l'Italia, con una quota di appena lo 0,5% e in calo rispetto al 2012, ha quindi ampi margini per provare a recuperare il terreno perduto (Tabella C). Per i macchinari la sfida si presenta molto difficile, visto che la Cina è andata consolidando la sua posizione fino a raggiungere da sola quasi il 40% dell'intero mercato iraniano e produce con

**Figura E**  
I settori che trainano il potenziale del made in Italy in Iran  
(Dati in milioni di \$)



Fonte: calcoli del CSC con metodologia ExPANd su dati UN-COMTRADE.

<sup>11</sup> Per il calcolo del potenziale il CSC si è avvalso della metodologia Export Potential Analysis and Development (ExPANd). La metodologia è stata predisposta da Tullio Buccellato ed Enrico Marvasi sotto la supervisione di Beniamino Quintieri. Per maggiori informazioni: <http://fondazionemasi.it/expand/>

una struttura di costi molto diversa da quella italiana; tuttavia questo è il mercato a più elevato potenziale e su cui concentrare gli sforzi, intanto per riprendere il secondo posto perso nell'ultimo quinquennio in favore della Germania. Nella chimica-farmaceutica i diretti concorrenti dell'Italia (Germania, India e Turchia) hanno tutti quote che eccedono di oltre il doppio quella italiana. Nel settore fashion si è assistito a un rapido mutamento della struttura di mercato, fino al 2012 presidiato dalla Turchia, a cui si è sostituita gradualmente la Cina,

Tabella C

I principali concorrenti dell'Italia in IRAN											
	Quota italiana		Quote principali concorrenti			Quota italiana		Quote principali concorrenti			
	2012	2017	2012	2017		2012	2017	2012	2017		
Agrifood	0.3%	0.4%	Germania	6.9%	2.7%	Metallo e prodotti in metallo	1.9%	2.3%	Germania	6.0%	2.8%
			Emirati Arabi Uniti*	4.7%	1.6%				Cina	26.6%	47.4%
			Belgio	0.5%	0.5%				Turchia	12.9%	6.5%
Legno e arredo	2.1%	4.8%	Cina	39.8%	43.8%	Apparecchi elettrici	4.3%	3.6%	Germania	6.5%	5.8%
			Turchia	22.0%	22.5%				Corea del Sud	21.2%	7.7%
			Germania	3.0%	2.4%				Emirati Arabi Uniti*	0.7%	0.3%
Fashion	0.4%	1.4%	Turchia	78.9%	20.8%	Computer, apparecchi elettronici e ottici	4.6%	3.9%	Germania	11.6%	17.1%
			Emirati Arabi Uniti*	1.0%	2.1%				Francia	3.3%	4.5%
			Cina	13.1%	62.5%				Corea del Sud	29.1%	13.1%
Gomma-plastica	1.8%	2.9%	Germania	4.8%	5.5%	Macchinari	13.7%	11.9%	Germania	12.5%	12.7%
			Turchia	10.4%	8.9%				Cina	27.8%	38.0%
			Corea del Sud	37.1%	25.6%				Turchia	5.6%	6.2%
Chimica-Farmaceutica	4.8%	4.3%	Germania	14.8%	12.3%	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	1.6%	0.5%	Giappone	7.9%	5.0%
			India*	11.3%	10.8%				Francia	2.7%	10.1%
			Turchia	10.2%	6.8%				Germania	2.2%	3.8%
Materiali da costruzione	4.2%	6.2%	Cina	63.4%	67.7%	Altro	1.4%	1.9%	Germania	6.4%	3.6%
			Turchia	7.7%	6.1%				Turchia	8.0%	8.2%
			Emirati Arabi Uniti*	6.8%	3.0%				Emirati Arabi Uniti*	7.0%	2.5%

\*Nota per Emirati Arabi Uniti e India l'ultimo anno disponibile è il 2016.

Fonte: elaborazioni CSC con metodologia ExPanD su dati UN-COMTRADE.

attestatasi a una quota del 62,5% nel 2017; in questo mercato la partita si gioca nella gamma medio bassa, in cui l'Italia, qualora intendesse posizionarsi, dovrebbe puntare ad elevarne la qualità, facendone al contempo percepire come più che compensato il differenziale di prezzo.

Il possibile rallentamento della domanda dell'Iran pone delle nuove sfide per le imprese italiane. Per mantenere le importanti relazioni commerciali con la Repubblica Islamica si richiede quindi una performance straordinaria, che consenta di incrementare le quote del *made in Italy*. Nei principali comparti che compongono la domanda iraniana, l'Italia vanta già quote di rilievo, ma ancora di gran lunga inferiori rispetto a quelle di concorrenti con una struttura di commercio paragonabile (Francia, Germania, Giappone e Corea del Sud); e nettamente inferiori rispetto a concorrenti come Cina e Turchia che, seppure operano su segmenti di mercato diversi, hanno quote almeno in parte contendibili anche dall'Italia.