



American Chamber of Commerce **in Italy**

Le Autonomie Strategiche nel Nuovo Scenario Globale

Comitato Public Affairs

**FUTURE
CALLIN**

Dialoghi di Policy

Position Paper





American Chamber of Commerce **in Italy**

Le Autonomie Strategiche nel Nuovo Scenario Globale

FUTURE CALLIN'
Dialoghi di Policy

Comitato Public Affairs

Position Paper

1.Introduzione: Definizione di Autonomia Strategica	5
2. Principali Sfide Future	6
3. Il Ruolo delle Aziende Americane come Partner Strategici	7
4. Il Supporto delle Istituzioni alle Aziende.....	8
5. Strumenti di Policy per Attrarre Investimenti Americani	9
6. Conclusione	11

1. Introduzione: Definizione di Autonomia Strategica

L'**autonomia strategica**, in ambito europeo, indica *«la capacità dell'Unione Europea di agire in autonomia – cioè essere indipendente da altri paesi – in ambiti politici strategicamente importanti»*. In altre parole, è la capacità per l'Europa (e per i suoi Stati membri come l'Italia) di **prendere decisioni** e **operare in settori chiave senza dover dipendere** da forniture, tecnologie o approvazioni di **attori esterni**. Per l'Italia e l'Europa, ciò significa **ridurre le vulnerabilità** nelle filiere critiche e **rafforzare la propria sovranità** in campi come la **difesa**, l'**energia**, la **tecnologia** e l'**industria**.

Rafforzare l'autonomia strategica ha implicazioni dirette sulla **resilienza** e sulla **competitività** del “Sistema Paese” Italia e, più in generale, dell'Unione Europea. Una **maggiore autonomia** in settori critici rende il **sistema economico** e **industriale** più **resiliente a shock esterni**. Allo stesso tempo, **investire nelle capacità proprie** – ad esempio sviluppando tecnologie italiane ed europee nel campo dell'intelligenza artificiale o dell'aerospazio – aumenta la **competitività internazionale**, poiché consente di offrire prodotti e servizi di alto livello senza subire condizionamenti esterni.

L'autonomia strategica non implica isolazionismo, bensì **sinergie strategiche** con partner affidabili. In questo contesto, l'Italia e l'Europa cercano di diventare più **attraenti per gli investimenti** globali, offrendo un ambiente **stabile e innovativo**. Un Paese che punta sull'autonomia in settori ad alto valore aggiunto invia un segnale positivo agli investitori: un'Italia più autonoma e innovativa è un'Italia percepita come partner forte, meritevole di fiducia e quindi meta privilegiata per investimenti industriali di lungo periodo.

2. Principali Sfide Future

Sebbene l'obiettivo dell'autonomia strategica sia chiaro, Italia ed Europa devono affrontare **sfide significative** nei prossimi anni. Una prima sfida viene dai **rischi geopolitici globali**. L'assetto internazionale è in evoluzione e caratterizzato da incertezza: ad esempio il ritorno di politiche isolazioniste negli Stati Uniti –con un aumento dei **dazi commerciali** e atteggiamenti più unilaterali della amministrazione Trump. Tensioni globali persistenti, come la rivalità tecnologico-commerciale tra USA e Cina o le crisi in regioni vicine espongono l'Italia a potenziali contraccolpi su forniture e mercati. Dipendere troppo da un solo partner può diventare problematico se quel partner cambia politica o se emergono conflitti: per questo l'autonomia strategica richiede di prepararsi a scenari di instabilità geopolitica.

Un'altra sfida è la **crisi del sistema europeo** e la possibile frammentazione delle politiche comunitarie. Negli ultimi anni l'Unione Europea ha vissuto momenti di divisione interna – si pensi alla Brexit o alle difficoltà nel trovare una linea comune su migrazione, politica estera e energetica. Quando le politiche europee sono disallineate, risulta difficile per l'UE perseguire progetti strategici unitari. Ad esempio, divergenze tra Stati membri sul tema della difesa comune o sulla politica industriale possono rallentare iniziative cruciali. Per l'Italia, che da sola ha risorse limitate. **Una UE coesa è fondamentale**: la mancanza di **sinergia europea** rischia di lasciare ciascun paese (Italia inclusa) più vulnerabile e meno influente rispetto ai grandi attori globali.

L'Italia, in particolare, deve superare alcuni **problemi strutturali interni** che minano la sua credibilità agli occhi degli investitori e quindi la capacità di rafforzare la propria autonomia. Infatti, il Paese ha sofferto di instabilità politica frequente e di un alto debito pubblico, fattori che scoraggiano gli investimenti di lungo termine. Poiché, se le regole del gioco cambiano ad ogni governo o se vi è incertezza sulle politiche economiche future, le imprese estere esitano ad impegnare capitali. Un secondo problema è l'elevato **costo dell'energia**: storicamente l'energia per imprese e famiglie in Italia è più costosa che in altri Paesi UE, a causa di una forte dipendenza dalle importazioni di gas e di infrastrutture insufficienti. Infine, l'**eccessiva regolamentazione e burocrazia** rappresenta un ostacolo cronico: procedure lente, norme complesse e un carico normativo incerto aumentano i tempi e i costi per fare impresa. Senza una decisa semplificazione, il rischio è che le aziende preferiscano investire altrove, rallentando così lo sviluppo di quei settori strategici che dovrebbero rendere l'Italia più autonoma.

3. Il Ruolo delle Aziende Americane come Partner Strategici

In uno scenario di ricerca di maggiore autonomia europea, le **aziende americane** possono sembrare parte del problema (in quanto fonti di dipendenza esterna), ma in realtà possono rivelarsi anche **partner strategici** cruciali. L'autonomia strategica dell'Europa non significa infatti chiusura verso gli alleati, bensì costruzione di rapporti più **equilibrati e simbiotici**. In questo senso, esistono **opportunità importanti per il posizionamento delle aziende USA** a supporto dell'autonomia europea: imprese statunitensi innovative possono investire in Europa contribuendo a sviluppare sul suolo europeo quelle capacità di cui l'UE vuole dotarsi. La collaborazione industriale con partner USA – purché basata su trasferimento di know-how e produzione locale – può rafforzare la base tecnologica e industriale europea. Questa dinamica crea una sinergia: l'azienda americana amplia il suo mercato e la sua base produttiva in un contesto stabile, mentre l'Europa riduce dipendenze critiche da Paesi non alleati.

Per cogliere appieno queste opportunità, l'Italia deve però rendersi **più attrattiva** e facilitare il ruolo positivo degli investitori USA. Un primo ambito d'azione è la **riduzione della burocrazia**. Impegno su cui l'Italia sta cercando di migliorare – ad esempio con le semplificazioni previste nel Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) – ma il percorso va accelerato per competere con Paesi che offrono iter più rapidi. In parallelo servono **incentivi mirati**: dal credito d'imposta per ricerca e sviluppo, a contributi per chi investe in aree depresse o in settori strategici, fino a strumenti come accordi di sviluppo tra governo e grande impresa.

Un altro aspetto cruciale riguarda la **maggiore autonomia operativa delle filiali italiane** delle imprese USA rispetto alle case madri. Spesso le filiali in Italia di grandi gruppi esteri hanno margini di manovra limitati: funzioni strategiche come la ricerca, lo sviluppo prodotto o le decisioni sull'allocazione di capitali restano concentrate nella sede centrale. Promuovere una maggiore autonomia locale significa incoraggiare le multinazionali a **radicare** funzioni chiave in Italia. Ciò può avvenire dimostrando che l'Italia offre competenze uniche. Per far ciò il governo e le istituzioni devono dialogare con le aziende e offrire sostegno affinché le sedi italiane diventino **poli decisionali e di innovazione** per l'intero gruppo.

Inoltre, l'elaborazione di un **White Paper** sull'autonomia e le sinergie strategiche inteso come un documento programmatico, sviluppato con il contributo di istituzioni, imprese italiane e partner esteri, che delinei le priorità strategiche del Paese, potrebbe essere uno strumento utile. Un documento di questo tipo darebbe chiarezza agli investitori americani su *dove* e *come* l'Italia intende crescere, segnalando che c'è visione di lungo periodo e terreno fertile per collaborazioni win-win.

In definitiva, la presenza di aziende americane in Italia e in Europa può generare **vantaggi reciproci** se incanalata strategicamente. Da un lato, le imprese USA trovano

nuovi mercati, forza lavoro qualificata e contesto stabile, traendo profitto e innovazione dalle nostre eccellenze. Dall'altro, l'Italia e l'Europa beneficiano in termini di investimenti, creazione di posti di lavoro qualificati e inserimento nelle reti tecnologiche globali. La chiave è assicurarsi che tali investimenti **potenzino la capacità locale** e non la soppiantino.

4. Il Supporto delle Istituzioni alle Aziende

Per realizzare questi obiettivi ambiziosi, è indispensabile un forte **supporto istituzionale** alle imprese, sia nazionali che estere. In primo luogo, serve **un nuovo framework normativo** che crei condizioni favorevoli allo sviluppo dei settori strategici. Ciò significa aggiornare leggi e regolamenti in modo coerente con le esigenze di un'economia più innovativa e integrata a livello europeo. Un quadro normativo nuovo e stabile, costruito in sinergia tra Roma e Bruxelles, darebbe alle aziende la certezza che le loro iniziative in settori strategici non verranno ostacolate da cavilli o cambi repentini di rotta.

Le istituzioni devono anche mettere a valore il **know-how nazionale** per accrescere la competitività complessiva del sistema. L'Italia vanta competenze di eccellenza in molti campi: dalla meccanica di precisione alla moda, dall'agroalimentare all'aerospazio. Questo patrimonio di conoscenze può essere meglio sfruttato creando connessioni più strette tra ricerca, industria e Stato. Supportare il know-how significa anche il sostegno ad una **formazione mirata**: politiche educative che preparino figure professionali nei settori dove c'è carenza così che le imprese – italiane o estere – trovino sul territorio le competenze necessarie per crescere.

Non va dimenticato il ruolo delle istituzioni nel favorire **sinergie tra aziende**, specialmente in ottica europea. Programmi come Horizon Europe per la ricerca, o strumenti finanziari come InvestEU, possono essere utilizzati attivamente dall'Italia per stimolare progetti congiunti tra imprese italiane ed estere. In sostanza, l'apparato pubblico deve evolvere **da controllore ad abilitatore**: meno adempimenti fini a sé stessi e più servizi alle imprese, più coordinamento e visione strategica condivisa con il settore privato. Solo con uno sforzo congiunto pubblico-privato l'Italia può colmare il gap in attrattività e dotarsi delle infrastrutture materiali e immateriali per l'autonomia strategica.

5. Strumenti di Policy per Attrarre Investimenti Americani

Diventare un polo di attrazione per gli investimenti americani in settori strategici richiede l'adozione di **strumenti di policy mirati**. In particolare, si possono identificare alcuni assi d'intervento:

- **Snellimento burocratico e flessibilità regolatoria:** l'Italia deve proseguire decisa sulla strada della semplificazione amministrativa. Ciò implica digitalizzare i processi (permessi online veloci), istituire sportelli unici per gli investitori esteri e stabilire tempi certi per autorizzazioni e risposta della PA. Una maggiore **flessibilità regolatoria** può voler dire anche sperimentare *zone economiche speciali* o *zone franche urbane* con regole agevolate, dove gli investimenti in alta tecnologia godano di iter più rapidi.
- **Incentivi fiscali e finanziari:** la leva fiscale è uno strumento potente per indirizzare gli investimenti. Si possono utilizzare strumenti come: esoneri o crediti d'imposta sugli investimenti in beni strumentali innovativi, tassazione agevolata dei redditi derivanti da brevetti e contributi a fondo perduto per progetti strategici possono rendere l'Italia molto competitiva. Allo stesso modo, strumenti finanziari come garanzie pubbliche su prestiti o ingresso dello Stato come investitore di minoranza in grandi progetti industriali, possono condividere il rischio con l'investitore estero rendendo più appetibile iniziative ambiziose.
- **Coordinamento normativo europeo e mercato competitivo:** a livello UE, l'Italia dovrebbe promuovere **meno regolamentazione e più armonizzazione** dove serve, per favorire un mercato europeo realmente competitivo e attraente. Ciò significa evitare over-regolamentazione che soffochi l'innovazione e lavorare affinché esistano standard comuni in tutta Europa. Un altro fronte è la **revisione delle politiche della concorrenza**: in alcuni casi, per competere con colossi cinesi o americani, le imprese europee avrebbero bisogno di aggregarsi. L'Italia può sostenere a Bruxelles la linea di una competizione più flessibile, che consenta la creazione di campioni europei (European Champions) capaci di giocare su scala globale, pur mantenendo il mercato interno contendibile.
- **Best practice e case study di successo:** evidenziare e imparare dai **casi di successo** aiuta a definire le politiche migliori. L'Italia vanta alcuni esempi positivi di attrazione di investimenti in settori strategici; come il tentativo di attrarre un grande investimento di **Intel** nel settore microchip: nel 2022 il governo italiano ha predisposto oltre 4 miliardi di euro in incentivi e condizioni favorevoli per convincere l'americana Intel a costruire in Italia una fabbrica di semiconduttori, nell'ambito di un piano europeo volto a riportare in patria produzioni avanzate. L'approccio proattivo adottato dall'Italia rappresenta una *svolta* nelle strategie di attrazione: mettere sul piatto risorse significative e semplificazioni normative per insediare attività ad

altissimo valore aggiunto, che in prospettiva ridurrebbero la dipendenza europea da forniture asiatiche di microchip. Anche il settore digitale fornisce buoni esempi: colossi tech USA come **Microsoft e Amazon Web Services** hanno annunciato negli ultimi anni investimenti per aprire data center in Italia, stimolati dalla crescita del mercato cloud italiano e anche dal sostegno pubblico alla trasformazione digitale della Pubblica Amministrazione. Tali investimenti, in un settore strategico quale il cloud computing, contribuiscono a creare un ecosistema locale di competenze digitali e infrastrutture che aumentano la **sovranità tecnologica** del Paese, pur basandosi su partnership con aziende straniere.

È fondamentale creare un'**unità d'intenti** tra grandi aziende, istituzioni e governi europei per affrontare il nuovo scenario geopolitico, segnato dal **nazionalismo americano** e **dall'antieuropeismo** dell'amministrazione Trump. In questo contesto, non si può più ragionare in termini di semplici accordi commerciali con un paese amico volti a ridurre le barriere. Serve una **narrazione forte e coesa** che evidenzia come gli investimenti americani in Europa non siano solo **vantaggiosi per le aziende, ma anche per gli Stati Uniti nel loro complesso**. Per raggiungere questo obiettivo, sarà essenziale attuare le riforme al sistema Europa descritte in questo paper.

6. Conclusione

L'autonomia strategica e le sinergie strategiche in Italia ed Europa non sono obiettivi in contraddizione, ma due facce della stessa medaglia. Da un lato, l'Europa – e l'Italia al suo interno – deve rafforzare le proprie capacità intrinseche in settori chiave, riducendo le dipendenze critiche; dall'altro lato, per raggiungere questo scopo è fondamentale sviluppare sinergie con partner fidati, primo fra tutti gli Stati Uniti, orientandole verso uno **sviluppo comune**. In questo capitolo abbiamo visto come definire l'autonomia strategica e perché essa sia vitale per resilienza e competitività, quali sfide concrete vadano affrontate sul piano geopolitico, europeo e nazionale, e come le partnership con aziende americane possano essere parte della soluzione. Con il giusto supporto istituzionale – riforme normative, valorizzazione del know-how locale e strumenti di policy efficaci – l'Italia può creare un ambiente in cui gli investimenti esteri nei settori strategici non solo affluiscono, ma contribuiscano a costruire un'Europa più forte e autonoma. Le **politiche di attrazione** mirate e i casi di successo analizzati dimostrano che la strada delle **sinergie strategiche** è praticabile e vantaggiosa: continuare su questa strada significa lavorare affinché, in un futuro non lontano, Italia ed Europa possano agire da protagoniste sulla scena globale, forti della propria autonomia ma anche delle alleanze che ne amplificano le potenzialità.



American Chamber of Commerce in Italy

Via Cantù 1 - 20123 Milano
Tel. +39 02 86 90 661
amcham@amcham.it - www.amcham.it