American Chamber of Commerce in Italy
Memorandum per audizione parlamentare

Investimenti diretti esteri americani, crescita del PIL e proposta Select Italy

Roma, 3 giugno 2026

Gli investimenti diretti esteri rappresentano **una leva essenziale per sostenere la crescita del PIL**, rafforzare la base produttiva e aumentare la competitività del sistema economico nazionale. Il loro contributo non si esaurisce nell'apporto di capitale, ma si estende al **trasferimento di tecnologia**, **all'innalzamento della produttività**, alla creazione di **occupazione qualificata e all'integrazione del Paese nelle catene globali del valore.**

Per l'Italia, il tema assume un rilievo particolare. **La crescita economica del Paese continua, infatti, a dipendere in misura rilevante dalla capacità di attivare investimenti produttivi**, accelerare l'innovazione e consolidare filiere ad alto valore aggiunto. In questo quadro, gli investimenti americani costituiscono una componente di speciale interesse strategico, sia per il loro peso economico sia per la qualità industriale e tecnologica che tradizionalmente esprimono.

Secondo le più recenti evidenze richiamate da AmCham Italy, **gli Stati Uniti sono il principale investitore non europeo in Italia**, con uno stock di investimenti diretti pari a 29 miliardi di dollari nel 2023, in crescita del 13 per cento rispetto al 2022**. Le imprese a partecipazione americana attive nel Paese sono circa 2.750 e impiegano complessivamente circa 400.000 addetti**, a conferma del fatto che la presenza statunitense non è marginale, ma strutturale in numerosi comparti dell'economia italiana. Il documento di lavoro allegato all'audizione richiama inoltre circa **2.523 multinazionali americane attive in Italia e oltre 3.300 aziende a partecipazione americana**, distribuite in settori quali manifattura, aerospazio, farmaceutica, ICT, servizi finanziari, telecomunicazioni ed energia.

Questi numeri, pur significativi, mostrano anche l'esistenza di un margine di crescita ancora ampio. **L'Italia continua a sottoperformare nel confronto europeo in termini di attrazione di progetti di investimento.** Secondo il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, **nel 2024 il Paese ha registrato 224 progetti di IDE, in aumento del 5 per cento rispetto ai 214 dell'anno precedente**, in controtendenza rispetto al calo europeo del 5 per cento. Il dato segnala un miglioramento, ma va letto insieme a un secondo elemento: **la quota italiana sul totale dei progetti FDI in Europa resta al 4 per cento**, mentre Francia e Germania si attestano rispettivamente al 21 per cento e al 14 per cento.

La distanza tra potenziale e risultati emerge anche sul piano percettivo. **Il Kearney FDI Confidence Index 2025 colloca l'Italia all'ottavo posto tra le 25 economie più attrattive al mondo**, in miglioramento rispetto all'undicesimo posto del 2024. Questo avanzamento dimostra che il posizionamento dell'Italia può migliorare quando il Paese riesce a offrire maggiore coerenza strategica e una narrativa più credibile verso gli investitori internazionali. Tuttavia, la buona percezione non si traduce ancora in una capacità proporzionata di conversione dell'interesse in investimenti effettivi.

Il rapporto economico transatlantico rende questo punto ancora più evidente. **Le analisi dedicate alla relazione Italia-Stati Uniti mostrano che la posizione degli investimenti americani in Italia è cresciuta gradualmente negli ultimi vent'anni**, mentre gli investimenti italiani negli Stati Uniti sono oggi oltre sei volte superiori rispetto al 2000. **Già nel 2023 lo stock degli investimenti italiani negli Stati Uniti aveva raggiunto 42,8 miliardi di dollari**, con una crescita superiore al 500 per cento in vent'anni. Il quadro suggerisce quindi che le imprese italiane abbiano saputo sfruttare con decisione l'opportunità americana, mentre **il sistema Italia non ha ancora espresso la stessa efficacia** nel catalizzare investimenti statunitensi sul proprio territorio.

Le cause di questo divario sono note. **Il documento di base dell'audizione richiama correttamente la lentezza e l'incertezza del quadro regolatorio e giudiziario, il costo dell'energia, il costo del lavoro e del fisco, la frammentazione burocratica e la minore profondità del mercato finanziario rispetto ad altri grandi Paesi europei.** Anche il quadro delineato dallo U.S. Department of State sottolinea che, pur in presenza di punti di forza industriali significativi, l'Italia presenta ancora criticità nella complessità amministrativa, nell'eterogeneità regolatoria e nei tempi delle procedure.

In questo contesto, l'obiettivo di politica economica non dovrebbe limitarsi ad attrarre una maggiore quantità di investimenti esteri, ma dovrebbe puntare ad **aumentare la qualità, la rapidità di attivazione e l'impatto sistemico degli IDE.** Per un Paese manifatturiero come l'Italia, gli investimenti da privilegiare sono quelli ad alto contenuto tecnologico, con forte intensità di capitale umano, connessioni con la ricerca, integrazione nelle filiere e capacità di generare spillover sulle PMI e sui territori.

È in questa logica che si colloca la proposta di Select Italy.

Select Italy dovrebbe essere configurata come una piattaforma nazionale permanente per l'attrazione degli investimenti strategici, ispirata al **modello SelectUSA** e adattata al contesto economico e istituzionale italiano. Il riferimento al modello americano è particolarmente utile perché **SelectUSA non agisce come semplice vetrina promozionale**, ma come infrastruttura di accompagnamento degli investitori. Dalla sua istituzione, **il SelectUSA Investment Summit ha contribuito a generare oltre 256 miliardi di dollari di nuovi progetti di investimento** e più di 130.000 posti di lavoro negli Stati Uniti e nei territori federati.

Il Summit annuale promosso da SelectUSA dimostra, inoltre, il valore di una piattaforma organizzata e riconoscibile. L'edizione 2025 ha riunito oltre 5.500 partecipanti provenienti da più di 100 Paesi e mercati, insieme a rappresentanti di 54 Stati e territori americani. **L'edizione 2026 ha nuovamente superato i 5.500 partecipanti, con oltre**

2.700 business leader internazionali, più di 1.100 economic developers e la presenza di oltre 100 Paesi e 55 Stati e territori. Il dato è rilevante non solo per la dimensione dell'evento, ma perché conferma che un'infrastruttura pubblico-territoriale ben costruita può trasformare la promozione in investimento concreto.

Anche in Europa emergono esempi utili di piattaforme nazionali ad alta visibilità. **Il Sommet "Choose France",** lanciato nel 2018 all'iniziativa del Presidente della Repubblica francese, è diventato l'evento annuale di riferimento per gli investitori esteri, con circa 400 incontri bilaterali all'anno tra governo e imprese. **Nove edizioni hanno prodotto 231 annunci d'investimento** per 87 miliardi di euro complessivi fino al 2025. **Nel 2026 si raggiunge un record: 71 nuovi annunci per 93 miliardi di euro e oltre 15.600 posti di lavoro previsti**. Il caso francese mostra come un summit istituzionale, se sostenuto da una regia politica forte, da un follow-up amministrativo credibile e da una narrazione coerente di sistema-Paese, possa diventare non solo uno strumento di comunicazione, ma anche un meccanismo di mobilitazione degli investimenti su scala nazionale.

Per l'Italia, Select Italy dovrebbe poggiare su quattro assi operativi.

Il primo asse è la governance unitaria. MIMIT, MAECI, MEF, Invitalia, ICE, SACE, Regioni, agenzie territoriali di sviluppo, sistema camerale e associazioni imprenditoriali dovrebbero operare entro una regia nazionale leggibile e stabile. Nella competizione internazionale, **il grande investitore estero sceglie anche in base alla capacità del Paese ospitante di presentarsi con interlocutori chiari e responsabilità definite.**

Il secondo asse è **lo sportello unico per i progetti strategici**. L'investitore, soprattutto se extraeuropeo, deve poter contare su un unico punto di accesso capace di **coordinare incentivi, localizzazione, permitting, connessione con l'indotto e dialogo con i livelli amministrativi coinvolti.** Il valore di questo meccanismo risiede nella riduzione

dei costi di transazione, dell'incertezza amministrativa e dei tempi decisionali, fattori che spesso pesano quanto gli incentivi fiscali e finanziari.

Il terzo asse è il summit annuale Select Italy. Un appuntamento nazionale di alto profilo, costruito con agenda di matchmaking preventiva, sessioni tematiche, presenza delle Regioni e dei cluster industriali, consentirebbe di presentare l'Italia non come mercato indistinto, ma come portafoglio di opportunità territoriali e settoriali immediatamente attivabili. La struttura dell'evento dovrebbe essere pensata per attrarre grandi gruppi, mid-cap innovative, fondi infrastrutturali, operatori industriali e advisor, con un focus prioritario sugli Stati Uniti.

Il quarto asse è la selettività strategica. Gli investimenti americani dovrebbero essere prioritariamente indirizzati verso **i comparti in cui l'Italia presenta vantaggi competitivi, base industriale e capacità di assorbimento tecnologico**: manifattura avanzata, aerospazio, farmaceutica, life sciences, digitale, energia, reti, logistica, infrastrutture critiche e settori legati alla sicurezza economica. In questo modo gli IDE non verrebbero considerati solo come flusso finanziario, ma come strumento di upgrading industriale del Paese.

A questi quattro assi va aggiunta una forte componente territoriale. L'Italia non deve proporre all'investitore un messaggio generico, ma una mappa chiara delle proprie specializzazioni regionali, dei cluster, delle catene di fornitura e degli ecosistemi locali dell'innovazione. **La capacità di alcune regioni italiane di distinguersi già oggi nelle classifiche europee** per strategia FDI dimostra che esistono buone pratiche territoriali da mettere a sistema in una cornice nazionale più robusta.

Occorre inoltre dotare il progetto di criteri di misurazione chiari. **Una politica nazionale per l'attrazione degli IDE dovrebbe essere valutata sulla base di indicatori verificabili:** numero di progetti, capitale investito, tempi medi di autorizzazione, posti di lavoro creati, quota di attività ad alta tecnologia, intensità di ricerca e sviluppo, impatto

sull'indotto e distribuzione territoriale dei benefici. Solo una misurazione rigorosa permette di collegare la promozione internazionale a obiettivi concreti di PIL, produttività e occupazione.

S**elect Italy presenta, in questo senso, anche un vantaggio istituzionale: non richiede la costruzione di una nuova burocrazia, ma una migliore integrazione di strumenti esistenti.** Il rafforzamento del ruolo di Invitalia nella gestione degli incentivi, la digitalizzazione di una parte delle procedure, gli strumenti di politica industriale come Transizione 4.0 e 5.0, la ZES unica e il supporto del sistema pubblico all'internazionalizzazione costituiscono già una base operativa significativa. Ciò che ancora manca è una piattaforma nazionale riconoscibile che trasformi tali strumenti in una proposta coordinata, comprensibile e competitiva per i grandi investitori internazionali.

In conclusione, aumentare il PIL italiano richiede una strategia che non si limiti a redistribuire risorse esistenti, ma che allarghi la base produttiva e innalzi la produttività del sistema. **Gli investimenti diretti esteri, e in particolare quelli americani, possono svolgere questo ruolo perché combinano capitale, innovazione, managerialità e integrazione internazionale.** Per questa ragione, la proposta di Select Italy merita di essere considerata come una politica pubblica di sistema: una piattaforma nazionale di attrazione degli investimenti strategici, costruita per trasformare un rapporto transatlantico già forte in una leva più incisiva di crescita, occupazione qualificata e competitività industriale.