

Imprese italiane negli Usa, Iannaccone: “Oggi l’America è una piattaforma strategica di crescita”

2026-05-15 16:46:37 di Luigi Dell’Olio

URL:<https://forbes.it/2026/05/15/impres-italiane-negli-usa-iannaccone-oggi-lamerica-e-una-piattaforma-strategica-di-crescita/>

Giuliano Iannaccone è partner di **Tarter Krinsky & Drogin**, law firm americana con la più grande practice dedicata alla clientela italiana negli Usa, di cui è chair. Nel corso della sua attività 25ennale ha seguito multinazionali, imprese emergenti e operazioni cross-border in numerosi settori, affermandosi come uno dei professionisti di riferimento sul rapporto tra mondo delle imprese italiano e mercato americano. Abbiamo parlato con lui dell’evoluzione della presenza delle imprese italiane negli Stati Uniti, delle opportunità che il mercato americano continua a offrire e del valore che formazione e capitale umano hanno nel suo percorso professionale. **Nel corso degli anni avete costruito un osservatorio molto solido sul rapporto tra imprese italiane e mercato americano: come si è evoluta la domanda da parte delle nostre aziende negli Stati Uniti?** Nel corso degli anni la domanda si è evoluta in modo significativo. Un dato aiuta a cogliere con chiarezza questo cambiamento. Quando ho iniziato la mia carriera, nel 2000, le società americane controllate da gruppi italiani erano circa 1.500; alla fine del 2024 – ultimo dato disponibile – hanno superato le 6 mila. Questo passaggio segnala una trasformazione profonda: da un modello di penetrazione basato prevalentemente su intermediari commerciali, a un modello in cui la commercializzazione è gestita direttamente da società americane del gruppo, spesso con strutture locali più articolate e, in molti casi, anche con attività produttive svolte in loco. Oggi vediamo quindi una domanda molto più matura, strutturata e continuativa. Le imprese italiane operano negli Stati Uniti con una visione più consapevole: vogliono costruire una presenza stabile, proteggere il brand, gestire correttamente governance e compliance, affrontare temi di lavoro, proprietà intellettuale, privacy, real estate, contenzioso e, sempre più spesso, anche operazioni straordinarie. In questo senso, gli Stati Uniti non sono più percepiti soltanto come uno sbocco commerciale, ma come una piattaforma strategica di crescita. Questa evoluzione si riflette anche nella nostra attività. Dal 2011 abbiamo assistito oltre 900 clienti italiani con interessi negli Stati Uniti e il numero annuale di nuovi mandati è cresciuto in modo esponenziale: siamo passati da circa 30–40 incarichi all’anno a oltre 100 nel 2025, con il 2026 che continua a confermare un trend di crescita. **In un contesto segnato da cambiamenti politici, dazi e maggiore complessità regolatoria, perché secondo lei l’interesse delle imprese italiane verso gli Stati Uniti non si è mai fermato?** Per una ragione molto semplice: gli Stati Uniti restano l’economia più importante del mondo. Con quasi 350 milioni di consumatori e una capacità di spesa tra le più elevate a livello globale, rappresentano, per molti settori, il principale mercato per le imprese italiane al di fuori dell’Europa. Per questo motivo, continuano a costituire un passaggio quasi naturale quando si ragiona in termini di crescita e sviluppo internazionale. Le amministrazioni cambiano, così come cambiano la pressione regolatoria o il quadro commerciale, ma la centralità economica del sistema americano resta. E, soprattutto, resta la solidità del sistema giuridico. Pur in un contesto che negli ultimi anni può apparire meno prevedibile sotto alcuni profili, gli Stati Uniti continuano a offrire un ordinamento strutturato e affidabile, che garantisce un elevato grado di stabilità e continuità nel tempo. È un elemento fondamentale per le imprese che devono pianificare investimenti e strategie di lungo periodo. La complessità regolatoria esiste, ma può essere gestita se affrontata fin dall’inizio in modo attento e disciplinato. Oggi, per operare in America, servono presenza, capacità di adattamento, lettura del contesto normativo e una gestione integrata dei diversi profili legali e operativi. **Oggi si parla molto delle opportunità che il mercato americano continua a offrire alle imprese italiane: quali sono i fronti più interessanti, anche alla luce del fenomeno del cosiddetto “Silver Tsunami” e del crescente spazio per acquisizioni e investimenti?** Oggi le opportunità più interessanti stanno soprattutto nei percorsi di presenza diretta e di crescita per linee esterne. Per molte società italiane, gli Stati Uniti non sono più soltanto un mercato in cui esportare, ma un ecosistema in cui

investire, acquisire competenze, rafforzare la filiera, avvicinarsi al cliente finale e costruire una piattaforma industriale o commerciale più vicina al mercato. Questo vale in molti comparti strategici per l'Italia, dalla manifattura al food, dalla moda alla tecnologia, fino ai servizi. Dentro questo scenario si inserisce il tema del cosiddetto Silver Tsunami, che è uno dei fenomeni più interessanti da osservare oggi. Negli Stati Uniti ogni giorno circa 10.000 persone compiono 65 anni, e una quota molto rilevante di queste è composta da imprenditori e proprietari di pmi. I baby boomer detengono ancora circa la metà delle piccole e medie imprese americane, e nei prossimi anni una parte molto significativa di queste aziende cambierà proprietà. Per molte realtà italiane, soprattutto se ben capitalizzate e con una chiara visione industriale, questo apre una finestra straordinaria: entrare o rafforzarsi negli Usa attraverso acquisizioni mirate, su aziende già operative, con know-how, clienti e radicamento locale. **Accanto all'attività professionale, lei dedica tempo ed energie anche a iniziative non profit legate a giovani italiani: quanto conta questa dimensione nel suo percorso personale e nel suo modo di interpretare la professione?** Conta molto, e nasce da una serie di motivazioni personali che si sono intrecciate nel tempo. Un dato Ocse racconta con grande chiarezza quanto l'origine familiare continui a pesare sui percorsi educativi: in Italia solo il 15% dei giovani adulti provenienti da famiglie in cui i genitori non hanno completato gli studi superiori arriva a conseguire un titolo di istruzione terziaria. Io mi considero fortunato perché, pur in un contesto storico diverso, rientrerei in quella categoria: questa consapevolezza è stata una prima scintilla. A questa si sono aggiunte altre esperienze. Quando ho studiato negli Stati Uniti per intraprendere la carriera forense, non conoscevo nessuno ed ero l'unico italiano nel mio corso: poter contare su un confronto con persone del mio Paese che stavano vivendo lo stesso percorso sarebbe stato molto utile. Allo stesso modo, nei primi anni della mia carriera, non ho avuto figure più senior su cui poter contare per orientarmi nelle scelte professionali. C'è poi anche un senso di responsabilità verso il mio Paese. Sebbene abbia vissuto ormai più della metà della mia vita negli Stati Uniti, devo molto alle mie radici e alla fiducia che ho ricevuto negli anni da imprenditori e professionisti italiani, che mi hanno dato l'opportunità di fare le esperienze che hanno segnato il mio percorso. Oggi questo impegno si traduce in un'attività strutturata, a livello personale e come studio, su tre fronti complementari che accompagnano diverse fasi della crescita dei giovani: Teach For Italy, che lavora per ridurre le disuguaglianze educative intervenendo fin dalla scuola dell'infanzia; United Italian Societies, che crea una rete tra studenti universitari italiani all'estero, favorendo confronto, orientamento e senso di comunità; e Talenti in Corso, che offre mentorship a studenti e giovani professionisti nel momento di ingresso nel mondo del lavoro e nelle prime fasi della carriera.