



Missione esplorativa USA  
Follow-up della Nota COPRE

# Nota di Aggiornamento

21 aprile 2026

## SOMMARIO

Contesto di settore e rationale della pre-missione Confindustria	2
Focus USA: target di imprese e criteri di selezione degli Stati target.	2
<i>Profilo delle imprese target</i>	2
<i>Criteri di selezione degli Stati target</i>	3
<i>North Carolina</i>	3
<i>Indiana</i>	3
<i>Arizona</i>	4
Opportunità per Settore	4
Strategia USA e modalità di insediamento	4
Struttura della missione imprenditoriale (Q4 2026)	5

## **Contesto di settore e rationale della pre-missione Confindustria**

La scouting mission condotta da Confindustria in quattro Stati americani (North Carolina, Indiana, Colorado ed Arizona) evidenzia una finestra di opportunità significativa per le PMI italiane dell'aerospazio. Le supply chain americane sono in fase di ridefinizione strutturale, i grandi prime contractor cercano attivamente nuovi fornitori qualificati, e gli ecosistemi locali si mostrano aperti e collaborativi. Il governo italiano ha espresso pieno sostegno all'iniziativa e intende essere coinvolto nel programma di follow-up. Per le imprese italiane che sapranno proporsi con la formula “save time, save money, improve solutions”, il momento è favorevole.

Il settore dell'Aerospazio attraversa una fase di domanda record a livello globale. Il fattore più critico dell'industria oggi è il picco della domanda: aeronautica civile, difesa e spazio registrano simultaneamente volumi mai visti. Eppure, la supply chain americana fatica a tenere il ritmo: lead time strutturalmente lunghi, dipendenza da fornitori unici – che a mano a mano che si scende lungo la catena del valore diventano attori multi-settore per cui gli scarsi volumi dell'aerospazio devono competere con altri settori più competitivi per volumi e stabilità delle forniture – e tensioni geopolitiche che continuano a comprimere la capacità produttiva.

In questo quadro, la filiera nazionale è già altamente competitiva e il Sistema Confindustria si sta strutturando per cogliere le opportunità. A livello nazionale, con il progetto di rafforzamento della filiera si lavora su tre assi paralleli: crescita, aggregazione e allargamento della filiera a soggetti complementari; sul piano internazionale, l'obiettivo è favorire sinergie a livello europeo ed extra-EU per l'intera supply chain, contribuendo ad intercettare canali di accesso concreti per le PMI italiane, sia per quelle già pronte all'export (ready to market) sia per chi intende costruire una presenza progressiva nel paese, massimizzando le opportunità per offerte integrate per la filiera nazionale, i.e., coinvolgendo Tier 1, 2, 3 e soggetti abilitatori (e.g., macchinari, materiali avanzati etc.).

In particolare, per il settore dell'Aerospazio, una valutazione dei paesi rispetto a costo, economia, rischio geopolitico, infrastrutture, forza lavoro, industry e politica fiscale, vede gli Stati Uniti al primo posto assoluto, con primato in Infrastructure e Industry, confermando il mercato americano come la destinazione prioritaria per partnership di filiera e investimenti.

## **Focus USA: target di imprese e criteri di selezione degli Stati target.**

### *Profilo delle imprese target*

Per massimizzare le probabilità di successo commerciale, le imprese candidate alla missione imprenditoriale negli Stati Uniti devono soddisfare requisiti minimi di accesso al mercato americano:

- Operatività nella filiera Aerospaziale
- Certificazioni: AS/EN 9100 e NADCAP (National Aerospace and Defense Contractors Accreditation Program) sono prerequisiti non negoziabili per la maggior parte dei contratti. L'ITAR (International Traffic in Arms Regulations) è tematica complessa, ma oggetto di un'agenda prioritaria concordata tra Italia e USA per cui Confindustria, di concerto con AIAD e le Istituzioni, avvierà il monitoraggio per tutelare le istanze delle associate.

- Posizionamento Tier: Tier 2 e Tier 3 sono i punti d'ingresso più realistici per le PMI italiane che si affacciano per la prima volta sul mercato nordamericano.

### *Criteri di selezione degli Stati target*

La pre-missione si è concentrata su stati che rappresentano alternative strategiche ai tradizionali hub (Texas, California, Florida, Colorado), dove la presenza istituzionale italiana è già strutturata. I criteri usati come riferimento per la selezione sono stati: costo del lavoro, ecosistema industriale, presenza di programmi emergenti e apertura all'investimento estero.

Stato	Focus filiera	Key player
<b>North Carolina</b>	MRO, Business Jet, nuovi programmi (JetZero)	GE, HondaJet, Collins, JetZero
<b>Indiana</b>	Propulsione, ipersonico, motorsport, difesa navale	Rolls-Royce, Saab, Purdue, NSWC Crane
<b>Arizona</b>	Avionica, sistemi ottici, Space Force, dual-shore	Raytheon, Boeing, Honeywell, DIU

### *North Carolina*

Costo del lavoro competitivo unito a un ecosistema in costruzione ma con finestre di opportunità chiare nel prossimo triennio rendono il North Carolina una prospettiva interessante.

Le opportunità per le imprese italiane si concentrano su tre aree:

- GE Aerospace, Collins supply chain: forte presenza produttiva nello stato, con potenziale di fornitura per componenti di propulsione e strutturali.
- HondaJet e Business Jet MRO: Greensboro è hub per business jet e il loro MRO. Aree focus: machining, sheet metal, compositi, interni.
- JetZero: programma ad alto potenziale per sviluppare un nuovo aeromobile a tutt'ala (blended wing body) in North Carolina, con già il supporto di Northrop Grumman e un contratto US Air Force per il prossimo tanker. JetZero ha espresso interesse a ricevere le merceologiche delle imprese italiane interessate a stabilirsi in US.

### *Indiana*

L'Indiana è il principale stato americano per la propulsione aeronautica, con un ecosistema scientifico che ruota attorno alla Purdue University – all'avanguardia sullo sviluppo di tecnologie per il volo ipersonico. La forte affinità tra il mondo del motorsport e quello aerospaziale in termini di standard qualitativi e di performance (come dimostra il programma Dallara USA e Purdue University, un ponte già attivo tra eccellenza italiana e mercato americano) offre inoltre un doppio punto di interesse per le imprese italiane attive in entrambi i settori che possiedono competenze trasferibili

ad alto valore. La presenza di NSWC Crane (Naval Surface Warfare Center) e del National Security Industrial Hub consente l'insediamento di fornitori stranieri qualificati per programmi chiave per la sicurezza nazionale statunitense.

L'Indiana è inoltre il secondo hub automotive degli Stati Uniti (Stellantis, GM, Toyota, Subaru, Honda), con una filiera che manifesta sinergie strategiche evidenti con l'aerospazio: casting & forming, additive manufacturing, materiali compositi e meccanica di precisione sono competenze condivise che abbassano le barriere di ingresso nella manifattura.

### *Arizona*

L'Arizona sta costruendo un posizionamento ambizioso come stato-guida del comparto aerospaziale e della difesa a livello nazionale: uno spaziorpoto in costruzione, una nuova base della US Space Force e Phoenix sede della neo-costituita Honeywell Aerospace. L'area di Tucson rappresenta il centro di gravità per i sistemi elettronici e ottici di Raytheon, mentre Boeing vi produce l'AH-64 Apache. A completare il quadro, l'Arizona si è dotata di un ufficio della Defence Innovation Unit (DIU) del Dipartimento della Difesa, con il mandato di facilitare l'inserimento delle PMI nei programmi e nelle catene di fornitura dei grandi prime aerospaziali.

## **Opportunità per Settore**

Le aree di maggiore interesse per i fornitori italiani includono:

- Pompe, valvole e componenti per aviazione, aerospazio e difesa con standard zero defects, piena tracciabilità e assenza di vincoli IP.
- Equipaggiamenti: macchinari avanzati, attrezzature di precisione, dispositivi e tecnologie di processo.
- Materiali avanzati e ceramiche tecniche, componenti strutturali, processi di machining ad alta precisione.
- Attività R&D, test e prototipazione, in particolare per advanced air mobility e nuovi airframer.

## **Strategia USA e modalità di insediamento**

Sulla base delle interlocuzioni avviate e dell'analisi di scenario, si riportano due passaggi chiave per le PMI che intendono cogliere le opportunità del mercato USA, con particolare riferimento ai segmenti a più alto valore aggiunto dell'aerospazio:

- Definire con precisione la propria *value proposition* per gli operatori americani in chiave “*save time, save money, improve solutions*” prima di approcciare il mercato.
- Dotarsi delle certificazioni necessarie, avviare per tempo la verifica della conformità ai requisiti richiesti e prevedere in azienda un team tecnico dedicato alla compliance.

Le principali opzioni di insediamento per le imprese italiane, in ordine crescente di impegno e accesso ai programmi aerospaziali:

- **Ufficio commerciale:** la soluzione meno onerosa per avviare relazioni commerciali e costruire una rete di contatti. L'accesso a programmi considerati critici per la sicurezza nazionale è però praticamente impossibile senza una presenza fisica stabile sul territorio.
- **Co-location in EDO-Economic Development Organizations o Campus universitari:** accesso all'ufficio di tech transfer, a spin-off e a talenti. Purdue e ASU-Arizona State University sono opzioni di rilievo. L'ambiente accademico facilita l'accesso ai programmi SBIR (*Small Business Innovation Research*) e STTR (*Small Business Technology Transfer*).
- **Partnership con aziende USA:** Indiana e Arizona hanno espresso interesse a costruire partnership tra aziende italiane e americane per proporsi insieme su mercati terzi.
- **Impianto manifatturiero o centro di ricerca:** la forma di insediamento più impegnativa in termini di capitale, ma quella che garantisce il massimo accesso ai programmi governativi e agli incentivi statali.

### Struttura della missione imprenditoriale (Q4 2026)

La missione imprenditoriale – con il supporto dell'Ambasciata d'Italia a Washington DC e di ICE Agenzia, e la partecipazione attiva di SACE e SIMEST – ricalcherà l'itinerario tecnico già testato, focalizzandosi su due Stati strategici e avvalendosi della rete di supporto in loco più competitiva e dinamica:

- **Washington D.C.:** apertura istituzionale con incontri con la controparte politica italiana e americana (facilitatori per le successive tappe B2B – autorità, congressmen, ecc.) - auspicabilmente in occasione dell'Italian Space Day a Washington DC.
- **Due tappe da definire:**
  - **Arizona (Phoenix/Tucson) / Indiana (Indianapolis) / North Carolina (Charlotte):** tappe B2B, incontri con procurement e team tecnici di prime contractor (e i loro fornitori nello stato) e visite.

Inizialmente verranno condivise le opportunità con il Sistema Associativo (tramite circolare e incontri mirati), successivamente raccoglieremo le manifestazioni di interesse delle aziende che dovranno trasmettere le proprie specifiche merceologiche. Tale fase sarà fondamentale per calibrare le attività di supporto sul mercato USA. Il prospetto risultante di capacità e soluzioni (prodotti/servizi), sarà condiviso con (i) gli EDOs locali, (ii) i Prime Contractors che si sono maggiormente resi disponibili ad accogliere offerte di soluzioni italiane, (iii) l'ufficio ICE di Houston per monitoraggio di opportunità negli stati da loro già presidiati.