

GLI INCENTIVI IN USA PER GLI INVESTIMENTI ESTERI



di Bruno Cilio*

Per cercare di dare un'ulteriore spinta alla ripresa economica interna, il governo degli Stati Uniti ha messo in atto recentemente importanti iniziative per favorire l'investimento di capitali esteri nel territorio americano. Dal 2011 il Dipartimento del Commercio statunitense sotto la guida dell'amministrazione Obama ha lanciato infatti, tra le varie iniziative, "SelectUSA". "Scegli gli USA", nome abbastanza esplicativo della mission che il programma si propone, ha l'obiettivo principale di attrarre gli investitori esteri al fine di creare nuovi posti di lavoro, stimolare la crescita economica statunitense e rilanciare conseguentemente la competitività del Paese. Più nel dettaglio SelectUSA incoraggia e facilita l'impiego di capitali in tal senso offrendo a tutti gli investitori:

- assistenza qualificata per superare le difficoltà e gli ostacoli normativi legati agli investimenti esteri semplificando al contempo la procedura di accesso agli incentivi;
- accesso facilitato a rapporti di partnership con aziende, governi statali e locali o altri stakeholders;
- un flusso di informazioni chiaro in grado di indirizzare il processo di selezione degli incentivi disponibili.

Gli strumenti più diffusi riguardano, ad esempio, prestiti a tassi agevolati e crediti di imposta di varia tipologia, che possono differenziarsi per forma e tempistica di elargizione in funzione dello Stato e dalla Contea da cui vengono proposti. Le opportunità e il numero degli incentivi a disposizione sono molto elevati e per tale motivo è necessaria un'attenta analisi preliminare da parte dell'azienda che voglia investire negli Stati Uniti. Analisi che deve essere svolta accuratamente tra i programmi offerti dai vari Stati partendo dalle aree geografiche di maggior interesse. In relazione alla propria capacità d'investimento e alle esigenze specifiche è necessario inoltre valutare attentamente quali siano i requisiti necessari per poter accedere ai programmi offerti coerentemente con i propri obiettivi. La complessità di questa analisi può essere facilmente superata grazie all'affiancamento di professionisti locali in grado di guidare l'investitore nella scelta della struttura societaria più adatta, nelle relazioni con le agenzie governative preposte alla concessione degli incentivi ma soprattutto, frutto dell'esperienza e della presenza locale diretta, potranno compiere un'accurata selezione ed evitare programmi che potrebbero risultare di difficile approvazione o con tempi troppo lunghi, rendendo il processo più fluido ed efficiente. Questo in quanto, a titolo di esempio, l'agenzia statale o governativa preposta potrà richiedere, quale condizione per l'erogazione degli incentivi, di essere coinvolta nelle fasi successive all'investimento, imponendo determinate clausole all'interno del contratto di locazione o di acquisto dell'immobile che l'investitore intende locare o acquistare per lo svolgimento dell'attività commerciale. La missione del Dipartimento del Commercio, anche attraverso l'iniziativa SelectUSA, è in definitiva quella di semplificare al meglio le relazioni tra investitori e società partner o anche tra investitore ed agenzia che concede gli incentivi. Una missione di grande valore con risultati fin ora molto gratificanti, che però risentono in parte, nella gestione delle questioni burocratiche quotidiane, del grande successo che sta avendo il progetto. I tanti incentivi a disposizione costituiscono senza dubbio una grande opportunità per gli

investitori e gli imprenditori stranieri. La chiave per il successo rimangono la selezione efficace tra le molte opzioni disponibili e l'impegno per riuscita del progetto.

**Avvocato, Founding Partner di Cilio & Partners Law Firm*