

L'ESPERTO

«Select Usa» aiuta a orientarsi nella giungla degli incentivi

di **Bruno Cilio**

Investitori o imprenditori italiani che vogliono aprire un business negli Stati Uniti hanno la possibilità di usufruire di una serie di strumenti pubblici di sostegno dell'internazionalizzazione.

Il governo statunitense, infatti, ha messo in atto recentemente importanti iniziative per favorire l'investimento di capitali esteri nel territorio americano al fine di creare nuovi posti di lavoro, stimolare la crescita economica e rilanciare la competitività del Paese. Una di queste iniziative è il programma «Select Usa» (selectusa.commerce.gov), il cui obiettivo principale è proprio quello di attrarre gli investitori esteri offrendo loro assistenza qualificata per superare le difficoltà e gli ostacoli normativi, per accedere in modo più semplice e veloce a rapporti di partnership con aziende o altri stakeholders e garantire un flusso di informazioni chiaro in grado di indirizzare il processo di selezione degli incentivi disponibili.

Gli incentivi

Le opportunità e il numero degli incentivi a disposizione degli investitori sono molto elevati e per tale motivo è necessaria un'attenta analisi preliminare da parte dell'azienda che voglia investire negli Stati Uniti. L'analisi 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 e raggiungere i propri obiettivi. A causa dell'alto numero di richiedenti, oltre al servizio che il Dipartimento al Commercio offre nel corso dell'intero processo di concessione degli incentivi, è necessario l'aiuto di consulenti locali, con competenze in ambito legale, commerciale e tributario, anche dopo l'analisi preliminare e dopo aver selezionato il programma che faccia al proprio caso. Questo in quanto, a titolo di esempio,

CONSIGLI PRATICI

La strada più veloce e meno costosa per entrare sul mercato è la formazione di una propria società

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.

Consigli pratici

Per aprire un nuovo business in America è possibile seguire più strade. Quella più consigliata, perché veloce e meno costosa, è la formazione di una società, piuttosto che avviare una partnership o creare una filiale di una società estera. A New York, per esempio, è possibile creare una nuova società in meno di 24 ore. Non è richiesto un minimo di capitale sociale e non sono previste spese notarili. Le

spese legali variano a seconda del tipo di società ma di norma oscillano tra i 3mila e i 5mila dollari (spese incluse).

Per lavorare e vivere negli Stati Uniti è obbligatorio avere il visto, emesso dal Consolato statunitense in Italia. Ce ne sono di diversi tipi, a seconda del motivo e della durata del trasferimento. È importante quindi informarsi bene, sul sito del Consolato o con avvocati



esperti in materia, della tipologia di visto adatto al tipo di investimento o alla qualifica professionale e calcolare con attenzione i tempi di approvazione. Di solito un visto lavorativo viene emesso entro qualche mese dal momento della richiesta.

A seconda del business che si vuole intraprendere, ci potrebbero essere ulteriori pratiche da risolvere: di fondamentale importanza è la tutela della proprietà intellettuale. O ancora le questioni di diritto doganale, come anche la richiesta di licenze o permessi di vario tipo per l'attività commerciale che si vuole svolgere.

Investimenti immobiliari

Attenzione alle riduzioni fiscali: alcuni edifici di nuova costruzione offrono per chi compra un sostanzioso sconto fiscale per i primi 10 anni dall'emissione del certificato di agibilità. In alcuni casi però, dietro queste agevolazioni si può nascondere una brutta sorpresa. Fintanto che l'agevolazione è in corso non è sempre possibile stimare con precisione quali saranno le tasse finali ed alla fine del periodo di sconto queste potrebbero risultare molto più elevate di quanto originariamente preventivato.

Cilio & Partners Law Firm

© RIPRODUZIONE RISERVATA