

## Intanto gli Usa vanno a caccia di capitali esteri

DI BRUNO CILIO\*

**C**on l'obiettivo di dare un'ulteriore forte spinta alla ripresa dell'economia nazionale, il governo degli Stati Uniti d'America ha messo in atto nel corso degli ultimi mesi importanti iniziative per favorire l'investimento nel territorio americano di capitali esteri. Dal 2011 il Dipartimento del Commercio statunitense sotto la guida dell'amministrazione Obama ha lanciato, tra le varie iniziative, SelectUsa (Scegli gli Usa), nome abbastanza esplicativo, il cui obiettivo primario è attrarre investitori esteri al fine di creare nuovi posti di lavoro, stimolare la crescita economica e rilanciare la competitività dell'industria statunitense. SelectUsa incoraggia e facilita gli investimenti delle imprese estere negli Stati Uniti offrendo a tutti:

- assistenza nel superare difficoltà e ostacoli normativi nell'ambito degli investimenti, semplificando agli investitori esteri le procedure di accesso agli incentivi;
- un accesso facilitato per gli investitori a rapporti di partnership con aziende, governi statali e locali o altri stakeholder;
- un flusso di informazioni chiaro che sappia indirizzare l'investitore nel processo di selezione degli incentivi.

Gli strumenti più diffusi riguardano, per esempio, prestiti a tassi agevolati e crediti

di imposta di varia natura, che possono differenziarsi per forma e tempistica di erogazione in funzione dello Stato e dalla Contea da cui vengono proposti. 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 accedere ai programmi offerti e raggiungere i propri obiettivi.

**La missione del Dipartimento** del Commercio, anche attraverso l'iniziativa SelectUsa, è di semplificare al meglio le relazioni tra investitori e società partner o anche tra investitore e agenzia che concede gli incentivi. Una missione di grande valore con risultati finora molto gratificanti, che però risentono in parte, nella gestione delle questioni burocratiche

quotidiane, del grande successo che sta avendo il progetto.

A causa dell'alto numero di richiedenti, oltre al servizio che il Dipartimento 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, 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. L'aiuto di professionisti è utile quindi per superare possibili ostacoli, avere un necessario riferimento quotidiano in loco pronto ad aiutare l'investitore in ogni momento nel corso del processo di approvazione.

In ogni caso ne vale la pena, perché i tanti incentivi a disposizione costituiscono al di là di ogni dubbio una grande opportunità per gli investitori e gli imprenditori stranieri. (riproduzione riservata)

\*studio legale Cilio & Partners

