

Consigli utili

Necessario un piano di fattibilità dettagliato

■ Gli Stati Uniti offrono diversi incentivi alle società che intraprendono attività commerciali nei confini nazionali, capaci di creare posti di lavoro per gli americani. I programmi più diffusi e utilizzati consistono in prestiti a tassi agevolati e crediti di imposta. Dato l'elevato numero di incentivi messi a disposizione e le numerose differenze, sia in base alla localizzazione geografica, sia alla consistenza dell'investimento programmato, l'azienda dovrà, in una fase preliminare, compiere un'accurata analisi volta a selezionare il programma e l'area del Paese più adatti alle proprie esigenze, definendo gli obiettivi e i capitali da mettere a disposizione, evitando programmi che potrebbero risultare di difficile approvazione o con tempistiche troppo lunghe.

La disponibilità delle agenzie governative e statali a dialogare con l'investitore favorisce il rapido svolgimento della procedura. Tuttavia, per svolgere quest'analisi nel migliore dei modi, gioca un ruolo chiave il coinvolgimento di risorse e di professionisti locali, che potranno guidare l'investitore nella scelta della struttura societaria più adatta e aiutarla nelle relazioni con le agenzie governative e statali preposte alla concessione degli incentivi. I programmi offerti dagli Stati e dal governo federale richiedono infatti un attento studio di fattibilità del progetto da un punto di vista legale e fiscale, sia nella fase iniziale che nel corso dell'intera procedura, per decidere se sia vantaggioso ottenere il finanziamento sulla base delle condizioni poste dall'ente erogatore. Si pensi ad esempio ai casi in cui sia

previsto, quale requisito necessario, l'obbligo di assumere un determinato numero di dipendenti all'interno di una particolare categoria di soggetti, o l'assunzione di garanzie personali a fronte di prestiti concessi a tasso agevolato. O ai casi in cui l'agenzia statale o governativa preposta alla concessione degli incentivi potrà richiedere, quale condizione per l'erogazione degli stessi, di essere coinvolta nelle fasi successive dell'investimento, imponendo, ad esempio, 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.

Avvocato Bruno Cilio,
fondatore Cilio&Partners P.C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

