



Il mercato USA: Orientamento Politico-Economico e Regole di Engagement

Avv. Daniele Ferretti, Esq. (New York)

Confindustria Lombardia - Italian Trade Agency

30 marzo 2022

Avv. Daniele Ferretti, Esq. (New York)



COMPETENZE E ESPERIENZA

- Assiste numerosi imprenditori e società, alcune delle quali di grande notorietà, che operano direttamente e indirettamente in Nord America in vari settori industriali, compresi quello manifatturiero, chimico, della vendita all'ingrosso e al dettaglio, dell'e-commerce, dell'automazione, dell'ingegneria, della moda, della cosmetica e dell'arredamento.
- Presta assistenza e consulenza e strategica in materia di contrattualistica d'impresa, societaria, del lavoro, nonché in ambito d'immigrazione, proprietà intellettuale, controversie transnazionali, responsabilità da prodotto, rapporti infragruppo e strutture di holding.
- È stato responsabile della formazione in ambito legale di vari progetti pubblici a vocazione internazionale, compreso "Mech USA", coordinato a livello regionale da Confindustria Emilia Romagna e "Upgrading Emilia Romagna", promosso dalla Regione Emilia Romagna e da ICE. Ha collaborato altresì con ICC Italia per la Knowledge Sharing Platform.

AREE DI ATTIVITÀ

- Corporate and Finance
- Mergers and Acquisitions
- Buy-Outs, Carve-Out and Spin-Off Transactions
- SPACs & ESOPs
- Private Equity & Venture Capital
- Asset Management, Strategic Investments and ESG
- Intellectual Property and Technology
- Estates, Trusts and Private Clients
- International Business & Trade
- Litigation, Mediation and Arbitration
- Insolvency and Restructuring
- Global Mobility & Employment

QUALIFICHE PROFESSIONALI

- Abilitato da più di 15 anni in Italia e da più di 10 anni a New York.
- Membro del Product Law and Advertising Committee dell'International Bar Association (IBA), in cui ricopre la carica di Co-Vice Chair.
- Autore di pubblicazioni edite in Italia e all'estero.
- Iscritto all'Albo dei docenti di Promos Italia – NIBI dal 2018.
- Interviene frequentemente come relatore e coordinatore a sessioni e convegni, principalmente in ambito confindustriale.
- In ambito istituzionale, ha relazionato più volte in occasione di eventi promossi da Select USA e dallo U.S. Commercial Service con i Consoli Rupp, Wohlauser e l'Ambasciatore degli Stati Uniti d'America presso la Repubblica Italiana Lewis M. Eisenberg.

RICONOSCIMENTI E FORMAZIONE

- Vincitore di più di 20 premi e awards nazionali e internazionali nei settori corporate e commercial, ADR, M&A e cross-border transactions
- Vincitore del premio Le Fonti Awards 2021 "Avvocato dell'Anno" categoria "Diritto Societario, Operazioni Straordinarie"
- Menzionato su numerose testate di fama nazionale e internazionale, tra le quali il New York Times, the American Lawyer e Milano Finanza.
- Master of Laws (LL.M.) in Comparative Law (Penn State University).
- Post-graduate certificates in Negotiation, Mediation and Arbitration (Hamline University, School of Law, Minnesota). Master in Business & Economics.
- Louis F. Del Duca Scholarship.
- Laurea magistrale in giurisprudenza presso l'Università di Firenze.

@

daniele.ferretti@roedl.com

INDICE

I. Inquadramento generale

II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business

III. L'importanza dell'autonomia privata

INDICE

I. Inquadramento generale

II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business

III. L'importanza dell'autonomia privata

I. Inquadramento generale

COME FARE BUSINESS NEGLI STATI UNITI?



I. Inquadramento generale



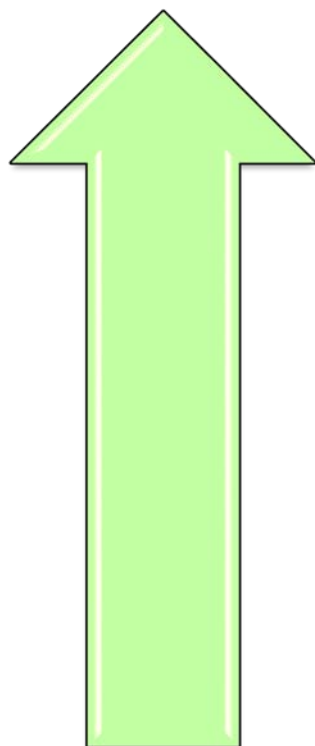
https://it.wikipedia.org/wiki/File:Manifesto_Emigrazione_San_Paolo_Brasile.jpg



I. Inquadramento generale



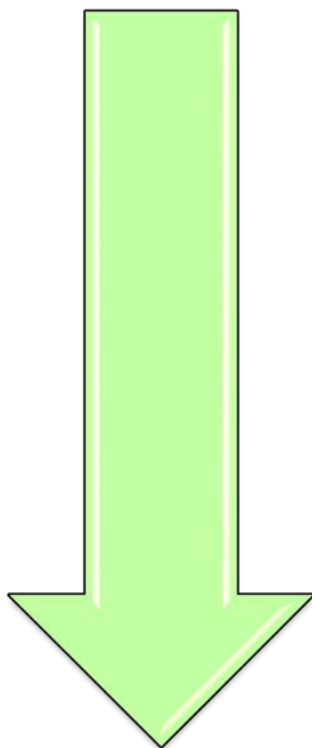
La reputazione italiana negli Stati Uniti è elevata per:



I. Inquadramento generale

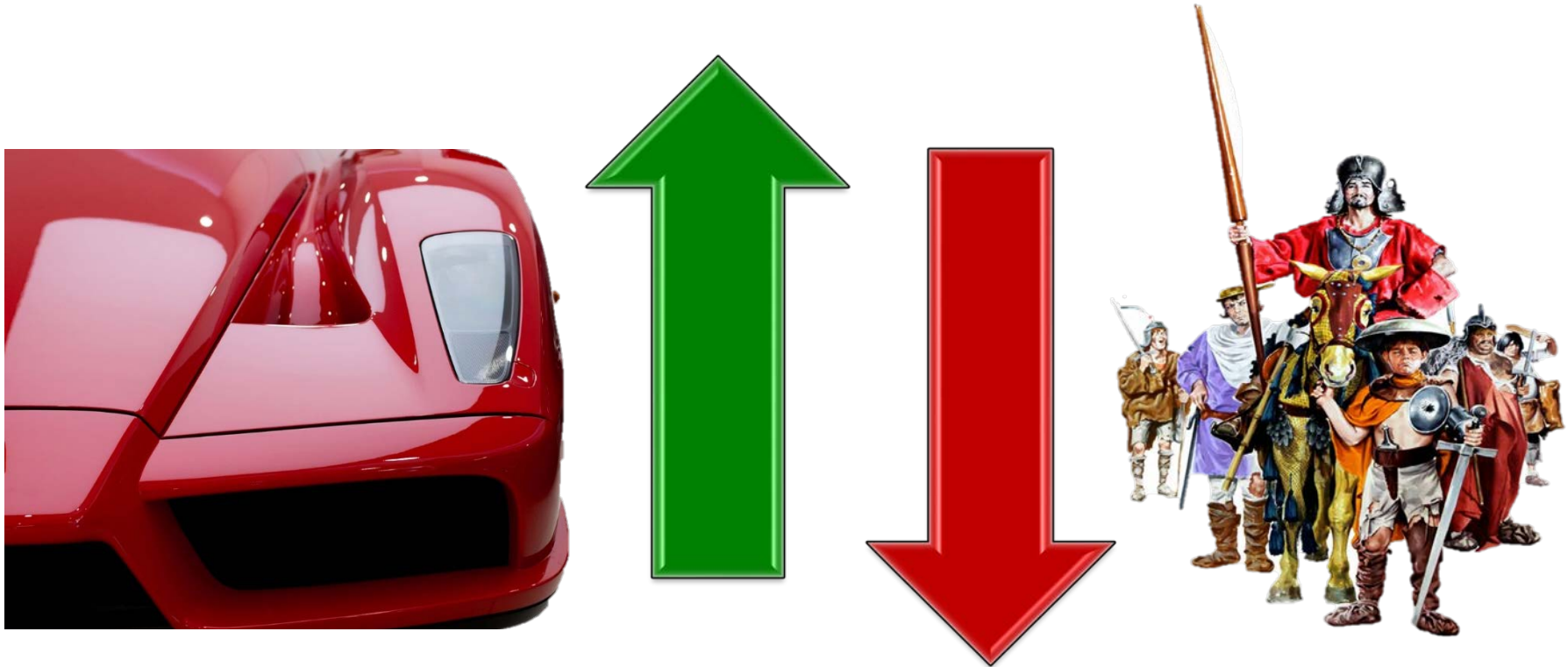


Al contrario, la reputazione italiana negli Stati Uniti è minore per:



APPROCCIO STRATEGICO ED ESECUTIVO AL BUSINESS

I. Inquadramento generale



Sia nei rapporti B2B che B2C, avere successo negli Stati Uniti richiede, oltre alla valorizzazione delle qualità dei nostri prodotti, di dimostrare di possedere una visione moderna d'impresa, evitando di apparire legati a modelli arcaici e obsoleti. «*Remember that time is money*» (Benjamin Franklin, 1748)

I. Inquadramento generale



I. Inquadramento generale



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business

Alcune Differenze di «Uso Quotidiano»



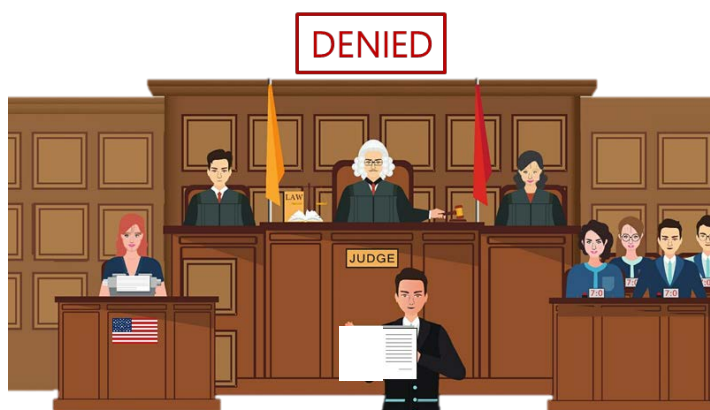
- Chilogrammi
- Ettari
- Centimetri
- Chilometri
- 230V
- CE
- Gradi Celsius (°C)
- Contante



- Libbre
- Acri
- Pollici
- Miglia
- 150V
- UL
- Gradi Fahrenheit (°F)
- Assegni



I. Inquadramento generale



INDICE

I. Inquadramento generale

II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business

III. L'importanza dell'autonomia privata

II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business

Le principali differenze tra gli ordinamenti di common law e civil law

Fattori storici e culturali

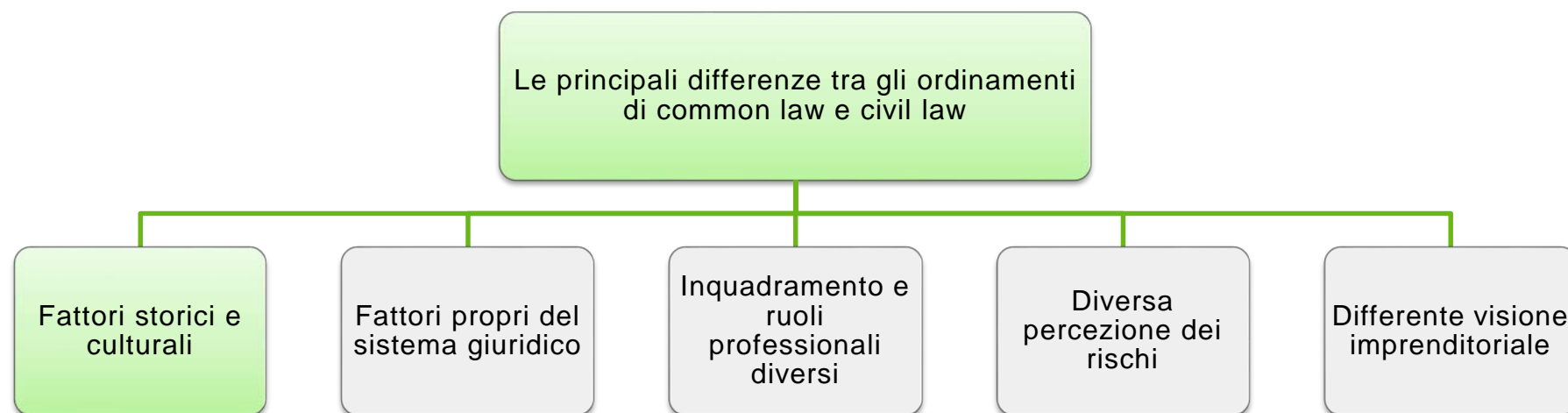
Fattori propri del sistema giuridico

Inquadramento e ruoli professionali diversi

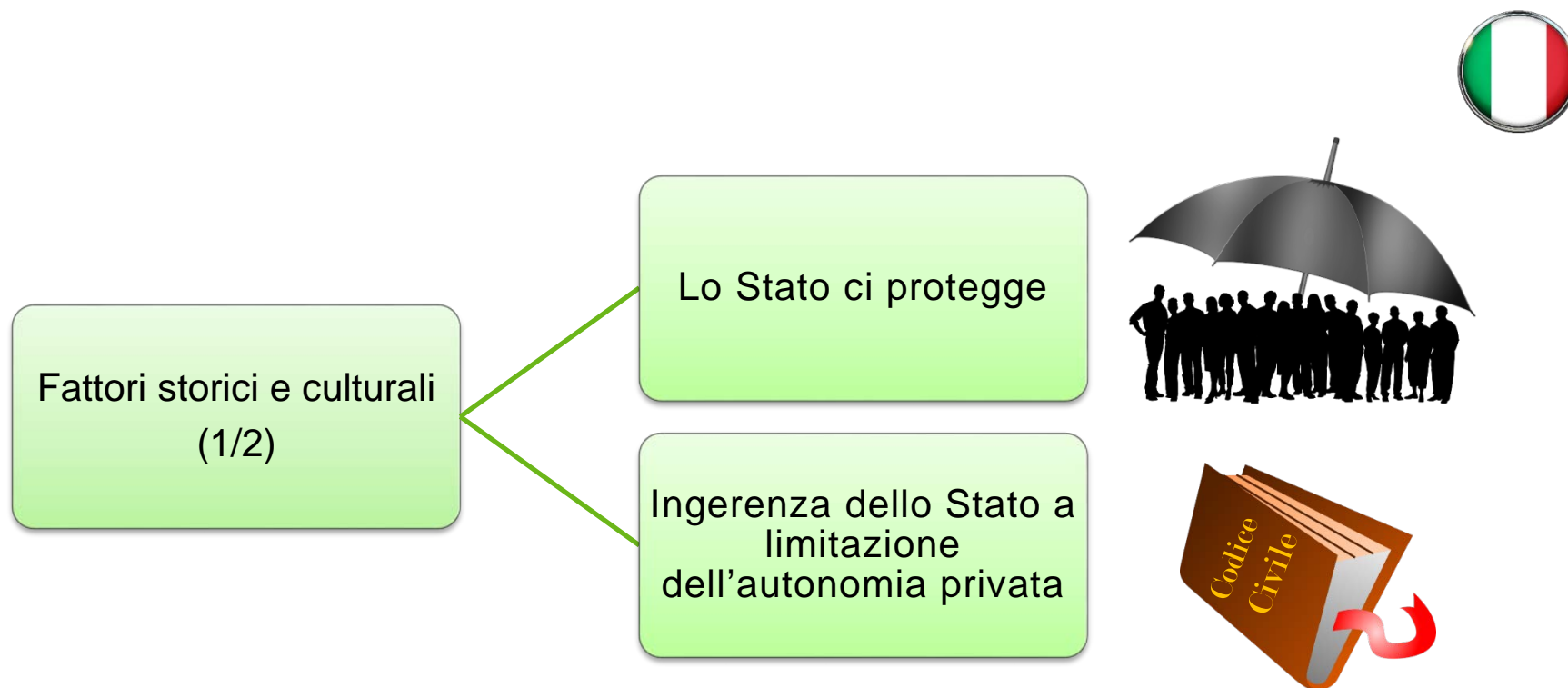
Diversa percezione dei rischi

Differente visione imprenditoriale

II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



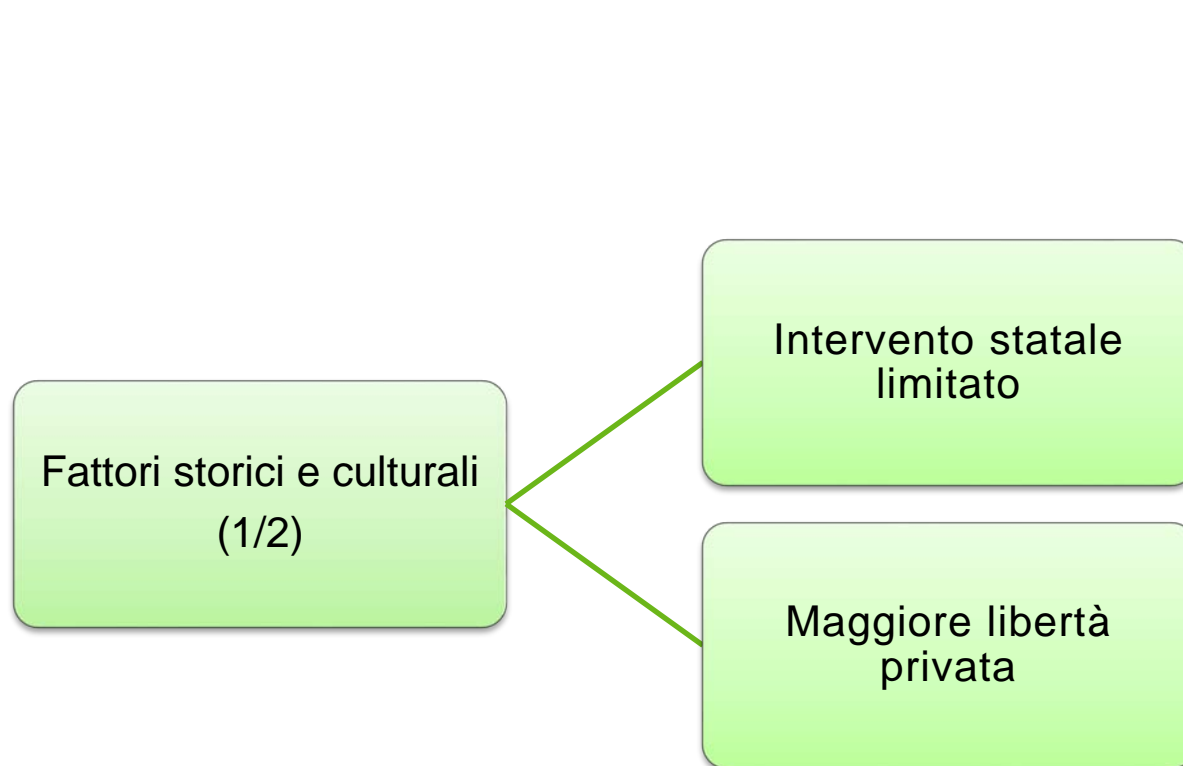
II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



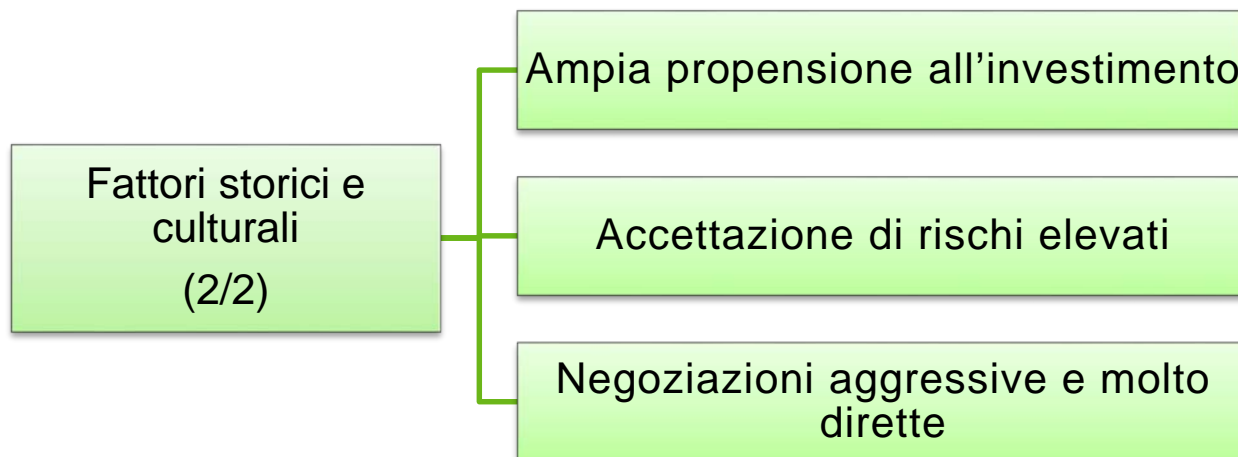
II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



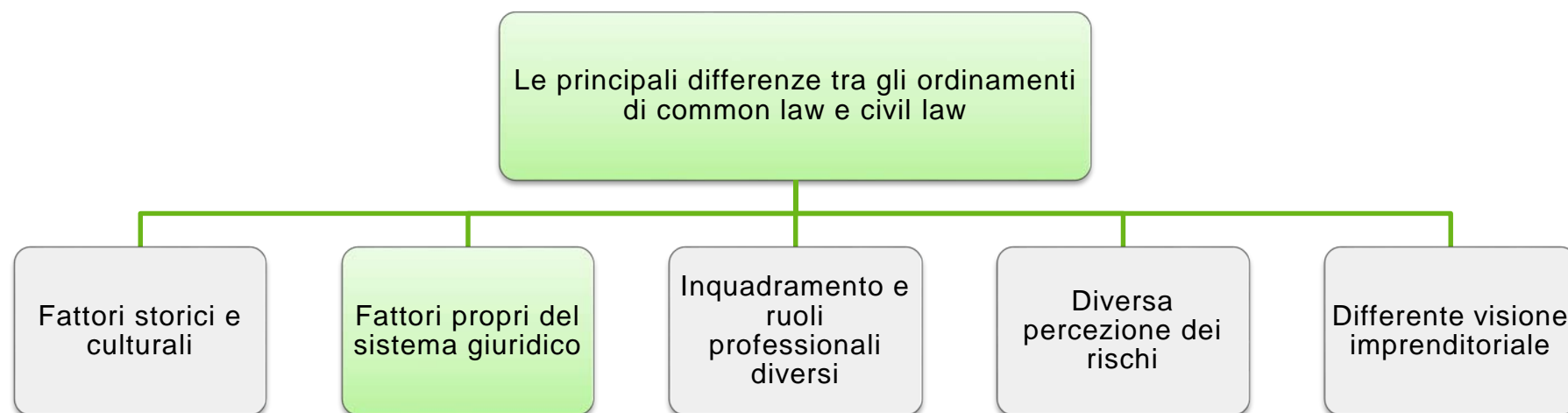
II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



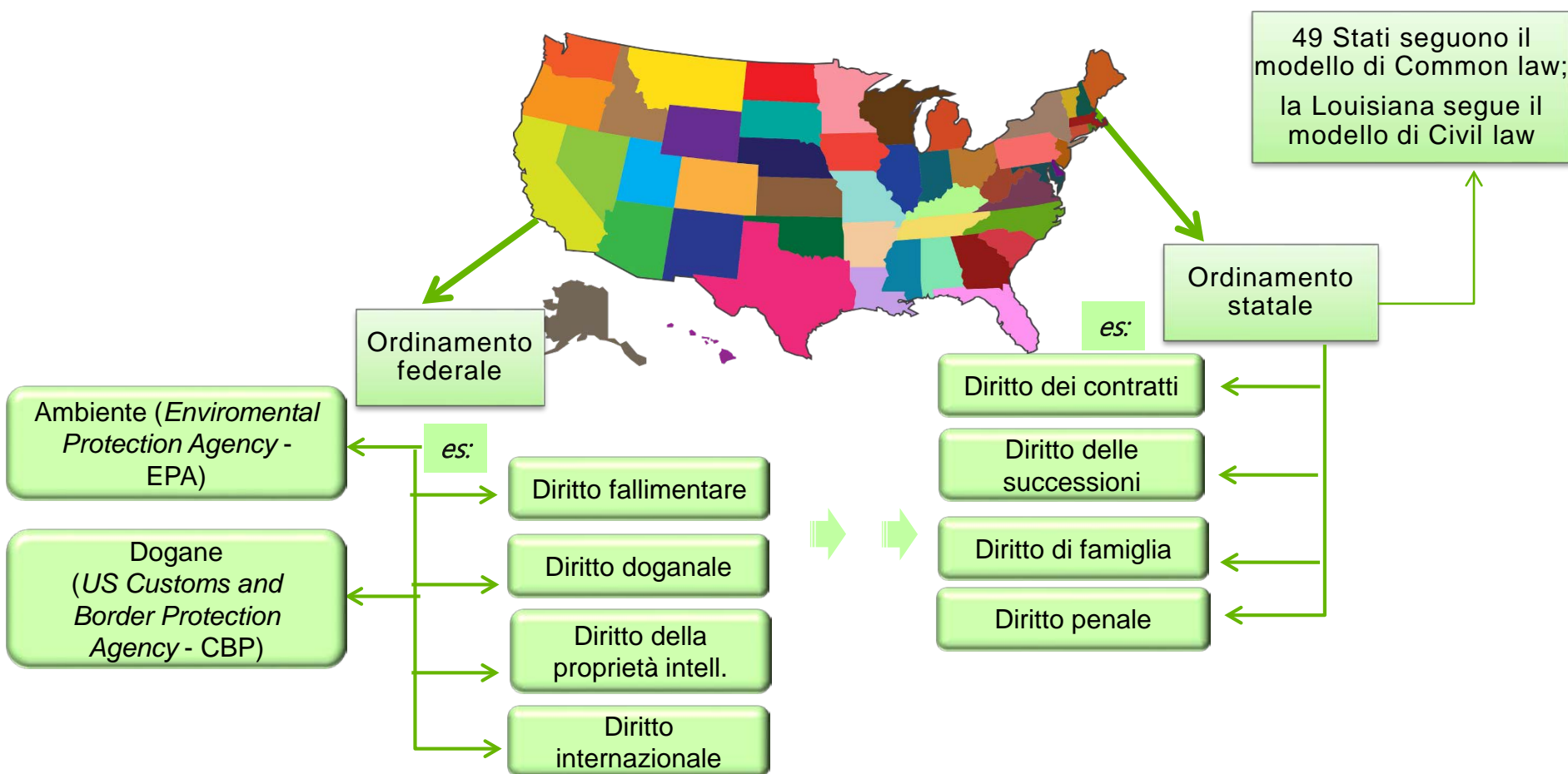
II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business

Common Law



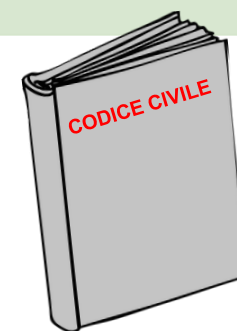
La fonte principale del diritto è la giurisprudenza



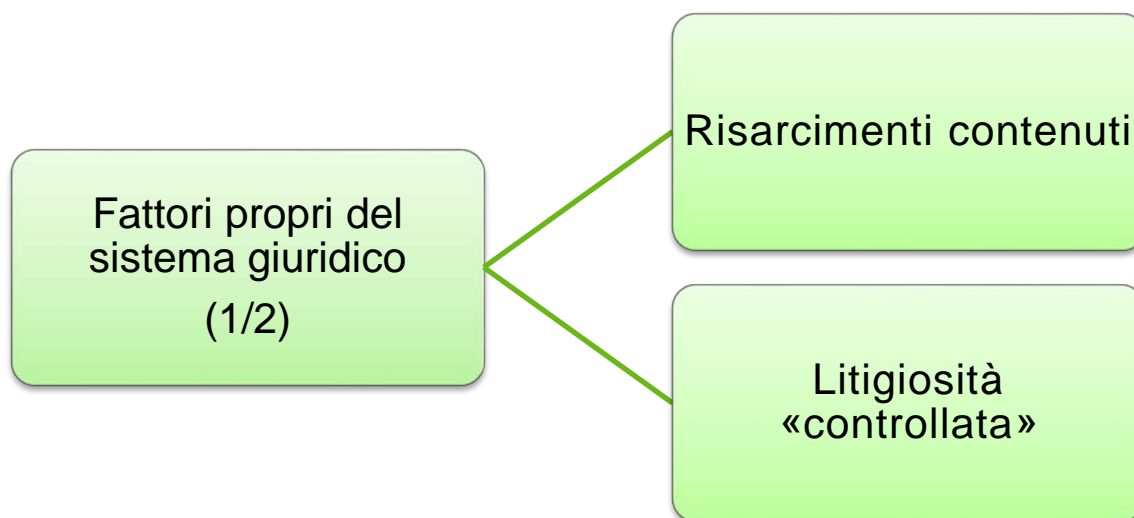
Civil Law



La fonte principale del diritto è la legge



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



Fattori propri del sistema
giuridico
(2/2)

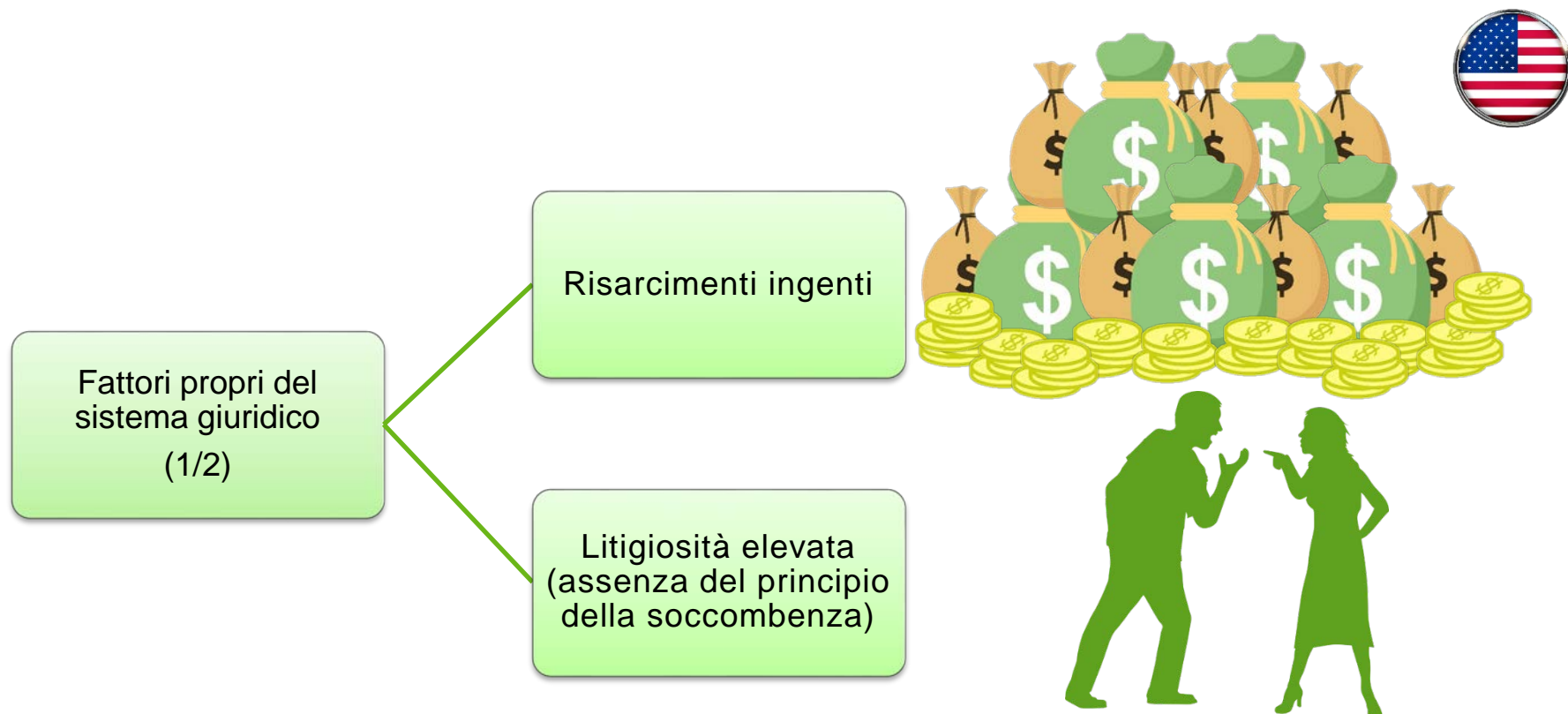
Assenza della giuria nei processi civili

Mancanza del sistema accusatorio nei
processi civili (no *cross examination*)

Attività giudiziali in aula



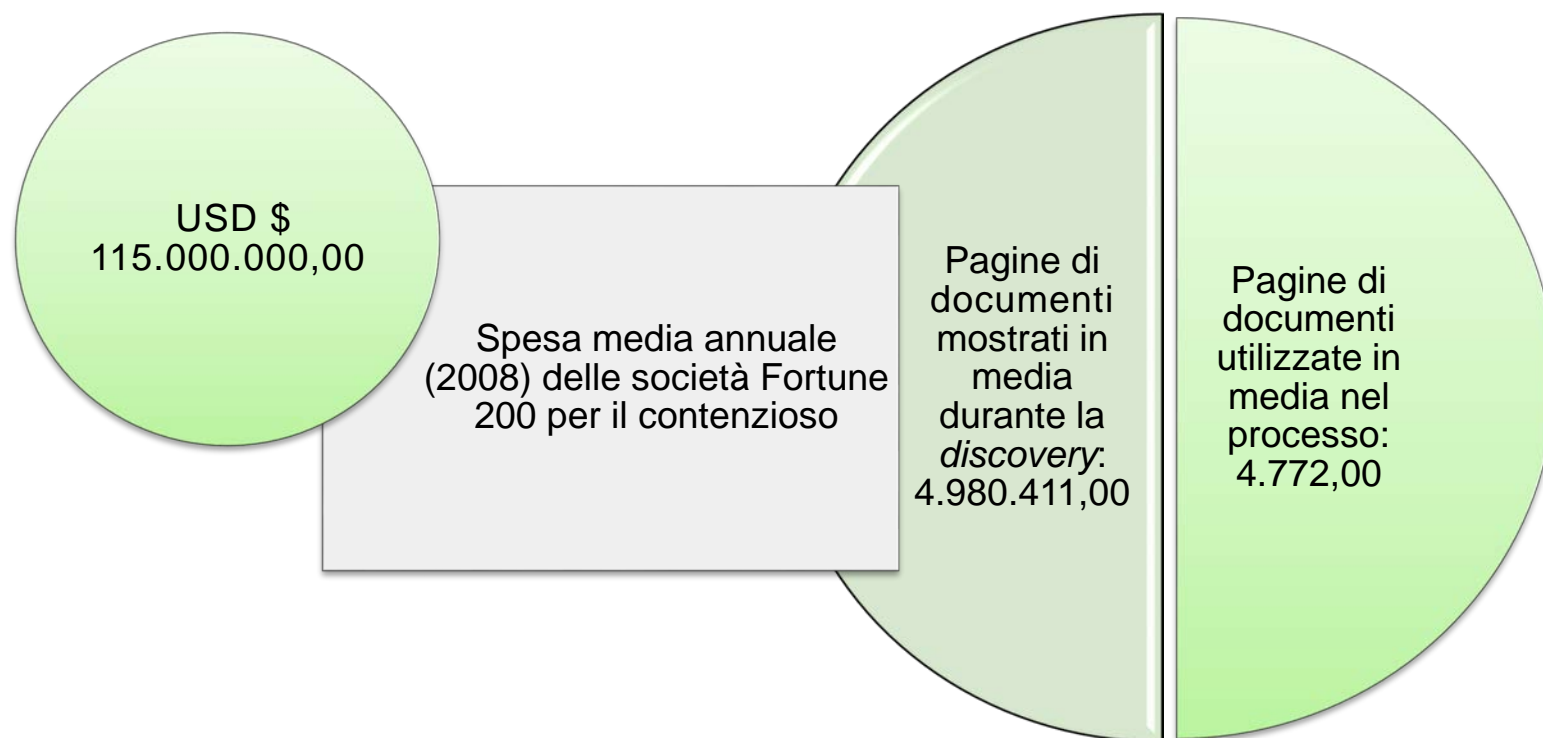
II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



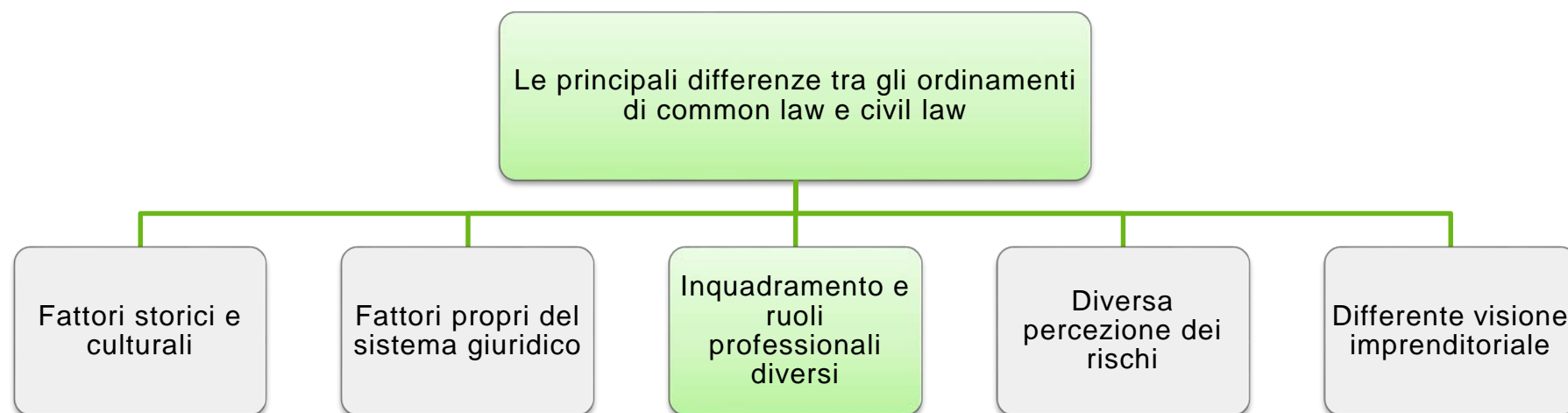
II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



Inquadramento e ruoli professionali diversi

Negli ordinamenti di civil law, il notaio è preposto per legge alla stipula di alcuni contratti



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



Inquadramento e ruoli professionali diversi

Negli ordinamenti di civil law, l'avvocato è considerato il professionista al quale rivolgersi principalmente per i contenziosi



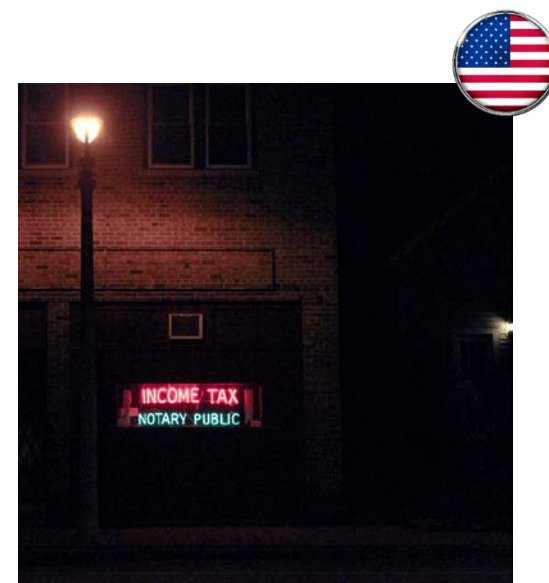
II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



Inquadramento e ruoli professionali diversi

VS

Negli ordinamenti di common law, il notaio ha funzioni per lo più limitate all'autentica dell'identità delle persone



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business

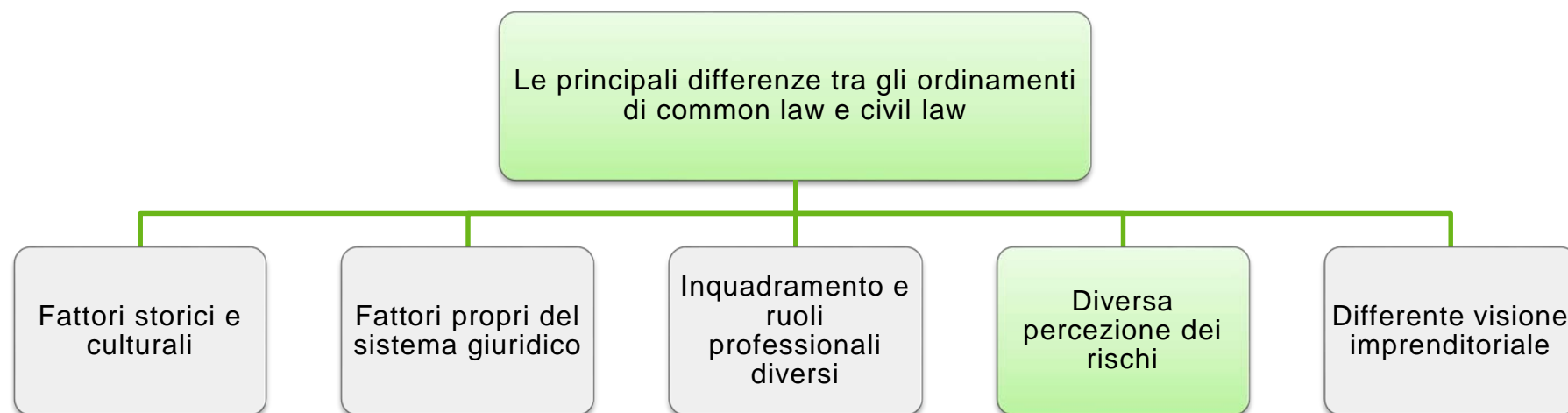


Inquadramento e ruoli professionali diversi

Negli ordinamenti di common law, l'avvocato è considerato un *rainmaker* e professionista imprescindibile per ogni impresa e amministratore



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



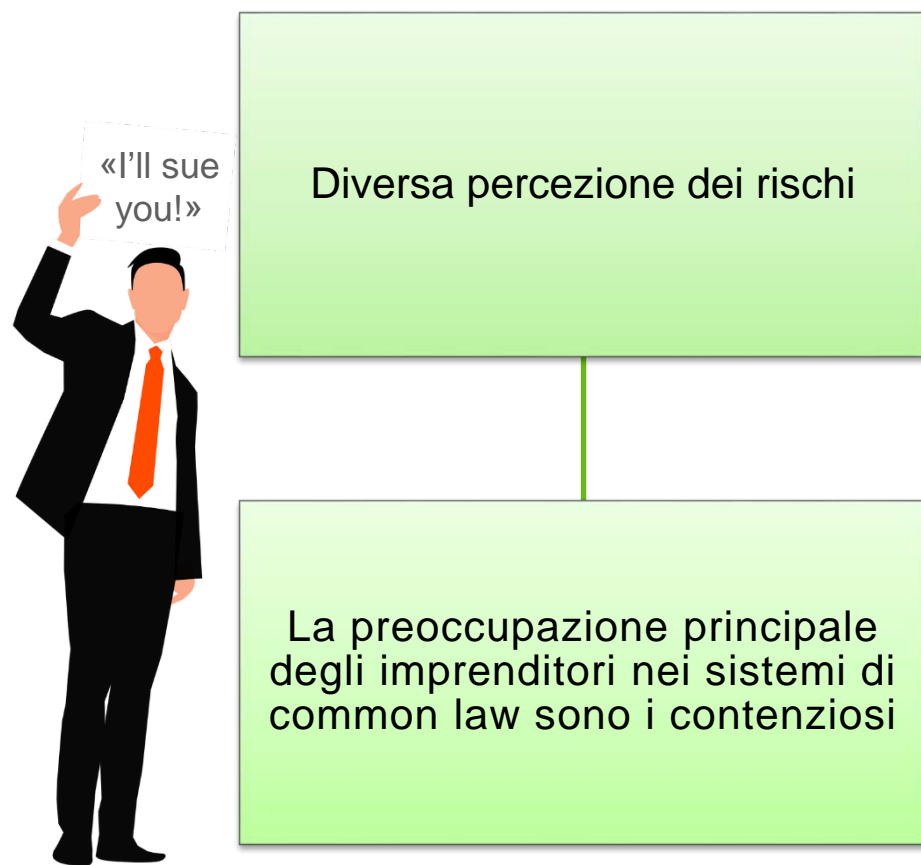
II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business

Diversa percezione dei rischi

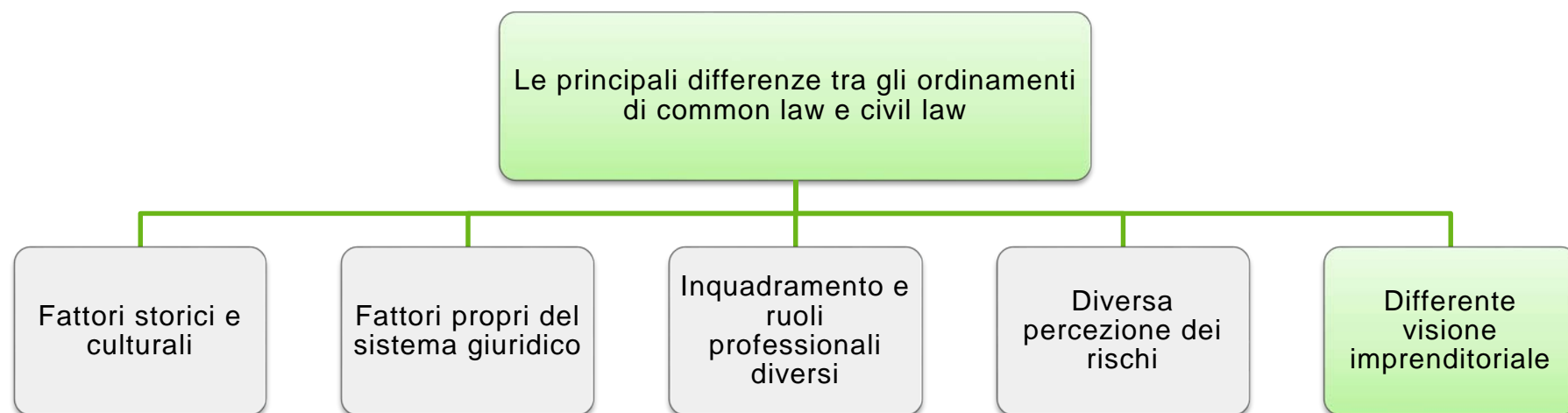
Una delle preoccupazioni principali degli imprenditori è l'imposizione fiscale



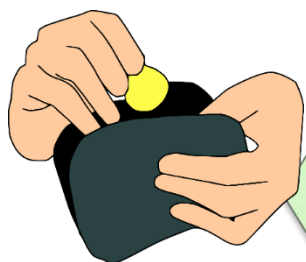
II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



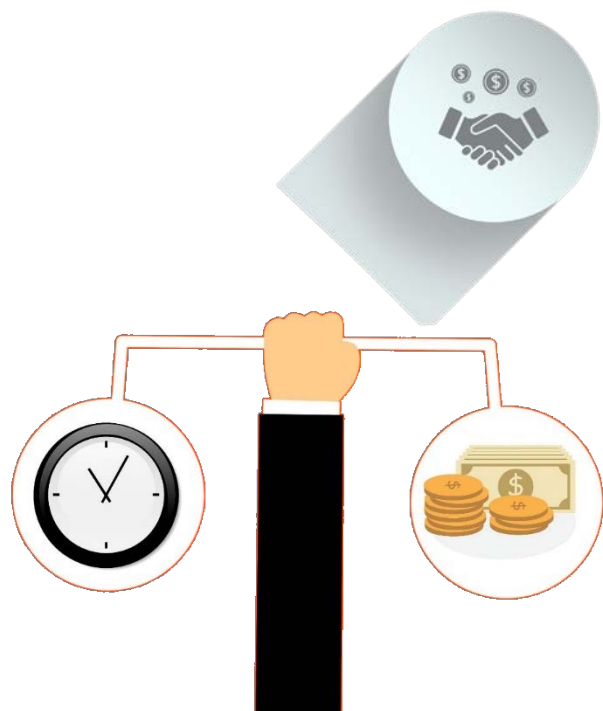
«Europeans (at least in the rich, stable parts of the continent) are instinctively risk-averse, expecting the state to shield them from all sorts of danger, including their own folly»



«Americans are risk-takers....are willing to invest in start-up companies and new financial products. The proverbial Belgian dentist prefers government bonds»

Fonte: <https://www.financialexpress.com/archive/a-hazardous-comparison/279426/>

II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business



In particolare, gli operatori commerciali di *common law* tendono a:

essere competitivi, anche presentando proposte iniziali irrealistiche

essere decisi a sostenere fermamente gli argomenti alla base delle proprie posizioni

concentrarsi su un problema alla volta

focalizzarsi sulle aree di disaccordo per prevalere



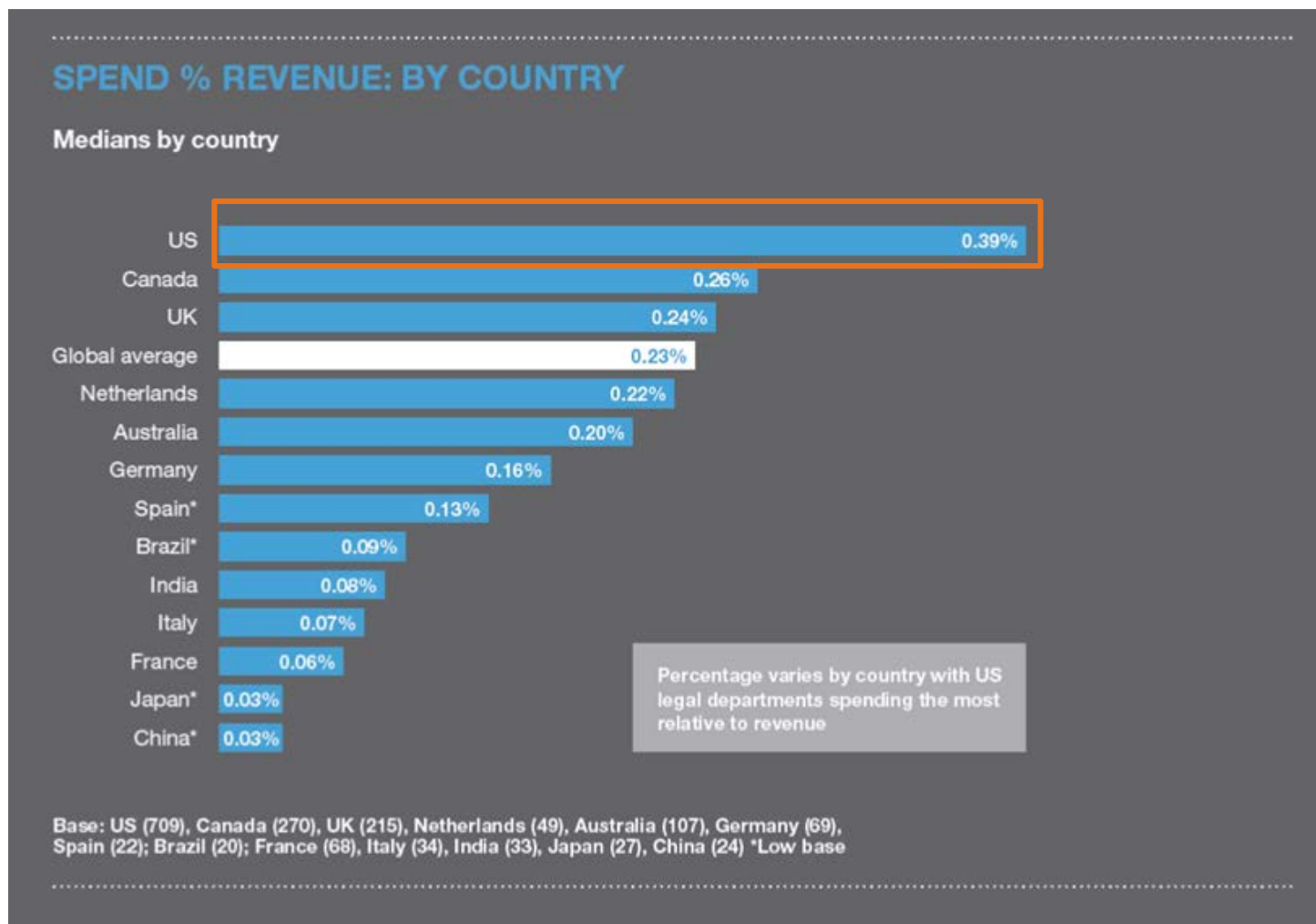
INDICE

I. Inquadramento generale

II. Le differenze principali nelle modalità di conduzione del business

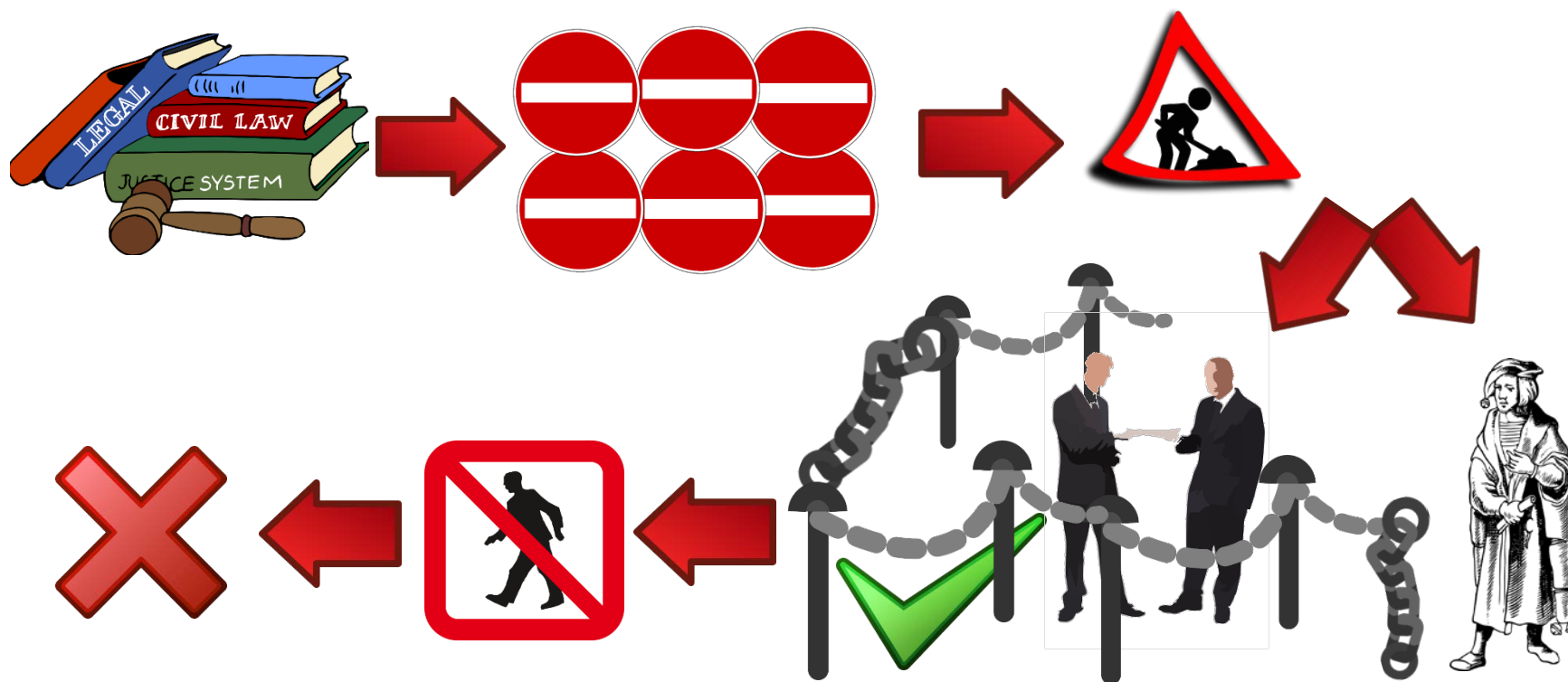
III. L'importanza dell'autonomia privata

III. L'importanza dell'autonomia privata



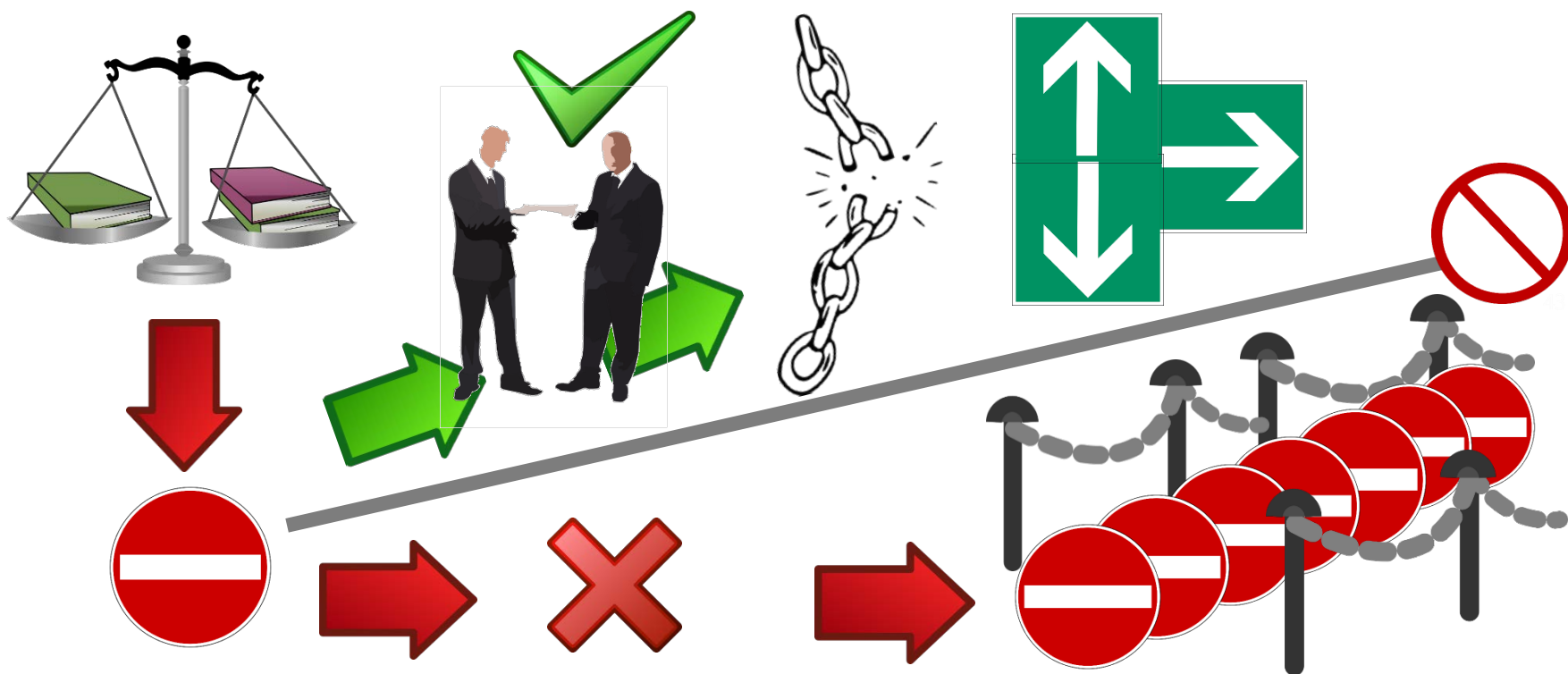
III. L'importanza dell'autonomia privata

L'AUTONOMIA PRIVATA NEGLI ORDINAMENTI DI COMMON LAW



III. L'importanza dell'autonomia privata

L'AUTONOMIA PRIVATA NEGLI ORDINAMENTI DI COMMON LAW



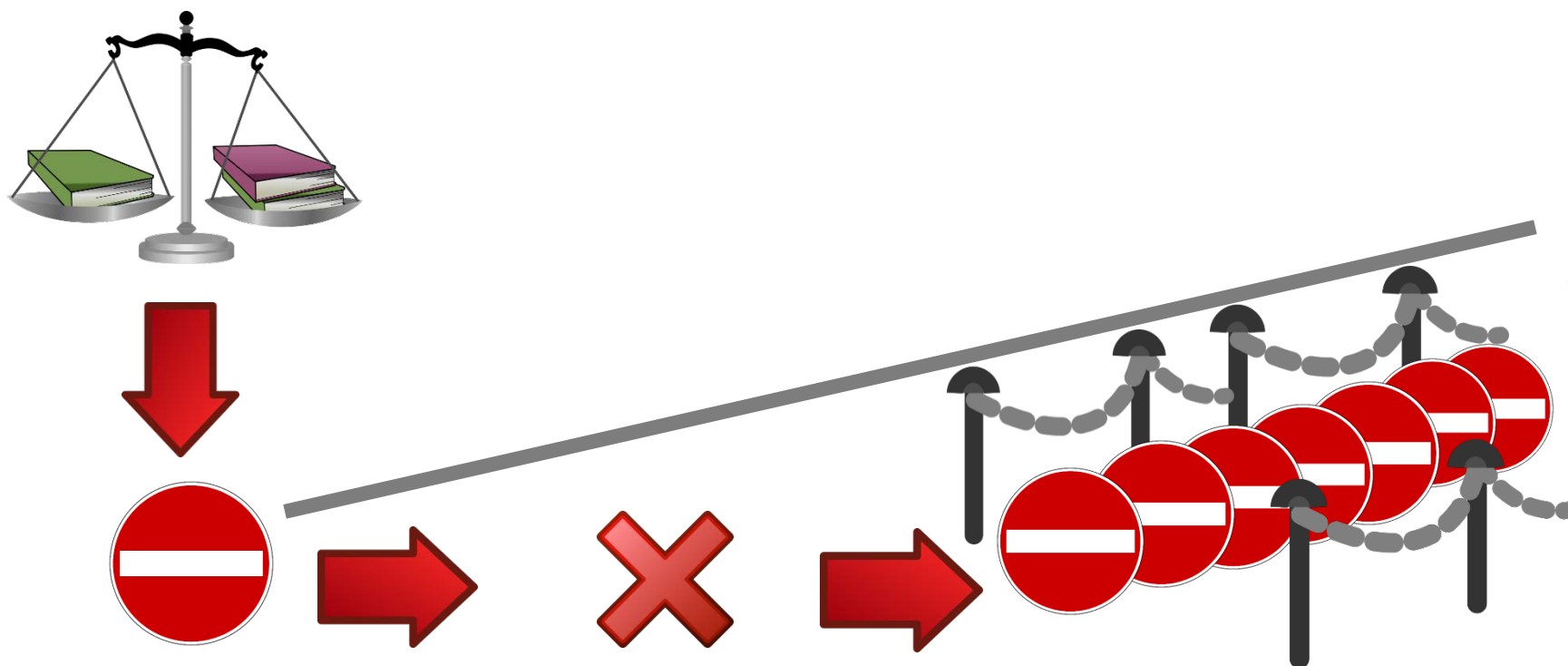
III. L'importanza dell'autonomia privata

L'AUTONOMIA PRIVATA NEGLI ORDINAMENTI DI COMMON LAW



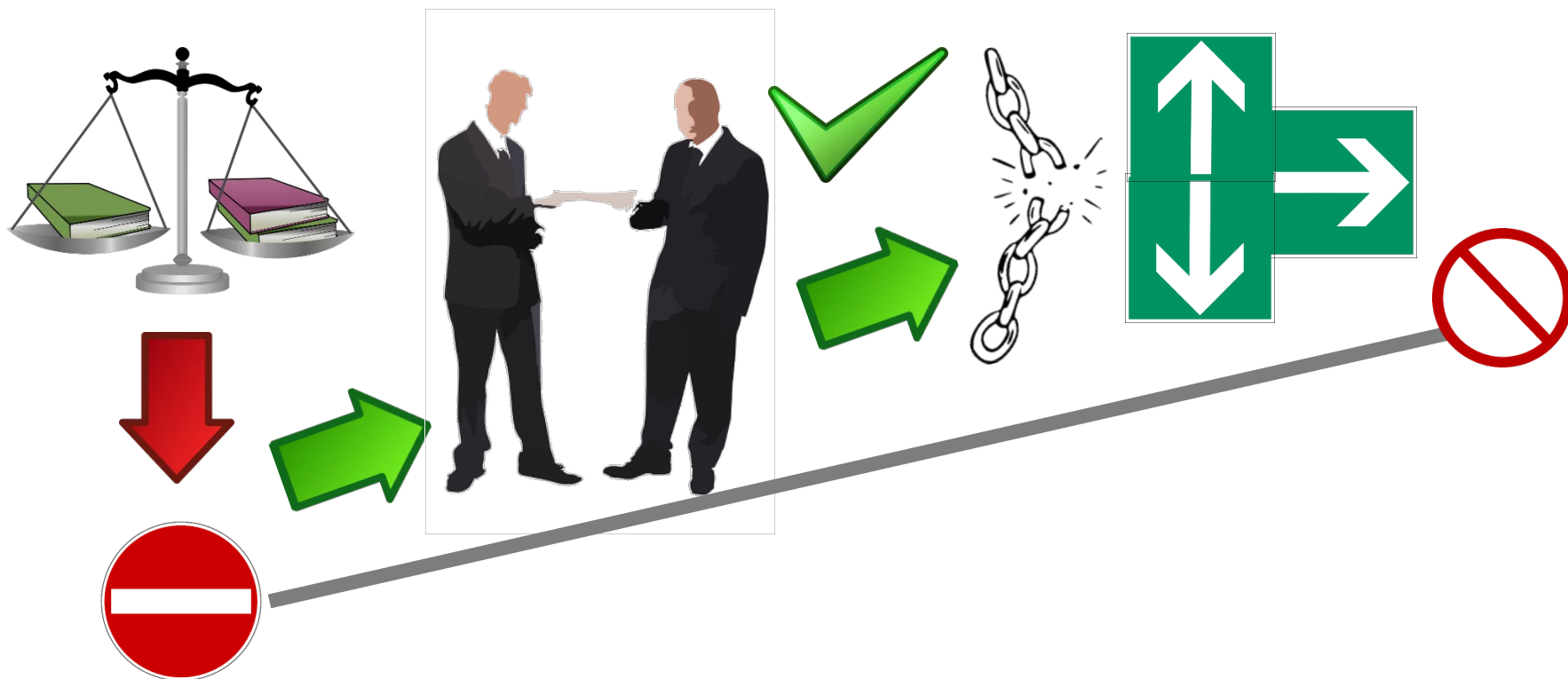
III. L'importanza dell'autonomia privata

L'AUTONOMIA PRIVATA NEGLI ORDINAMENTI DI COMMON LAW

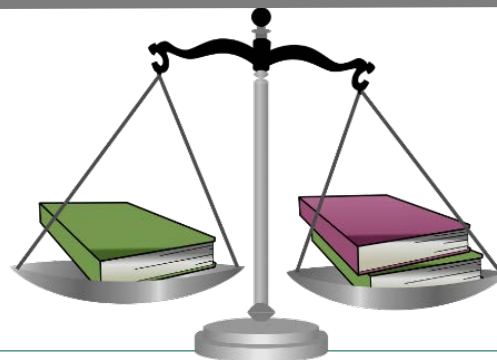
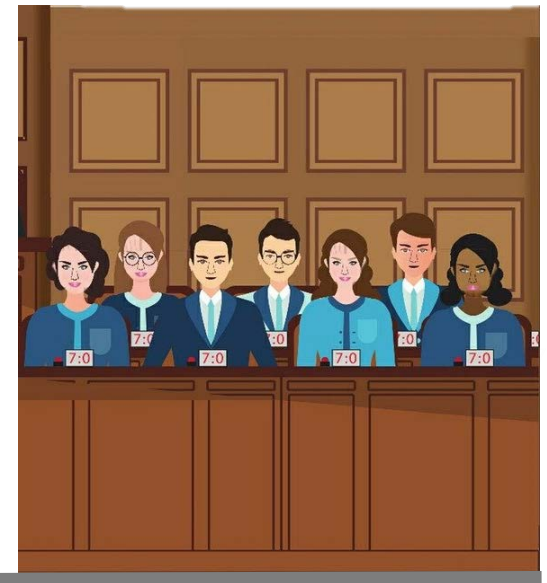


III. L'importanza dell'autonomia privata

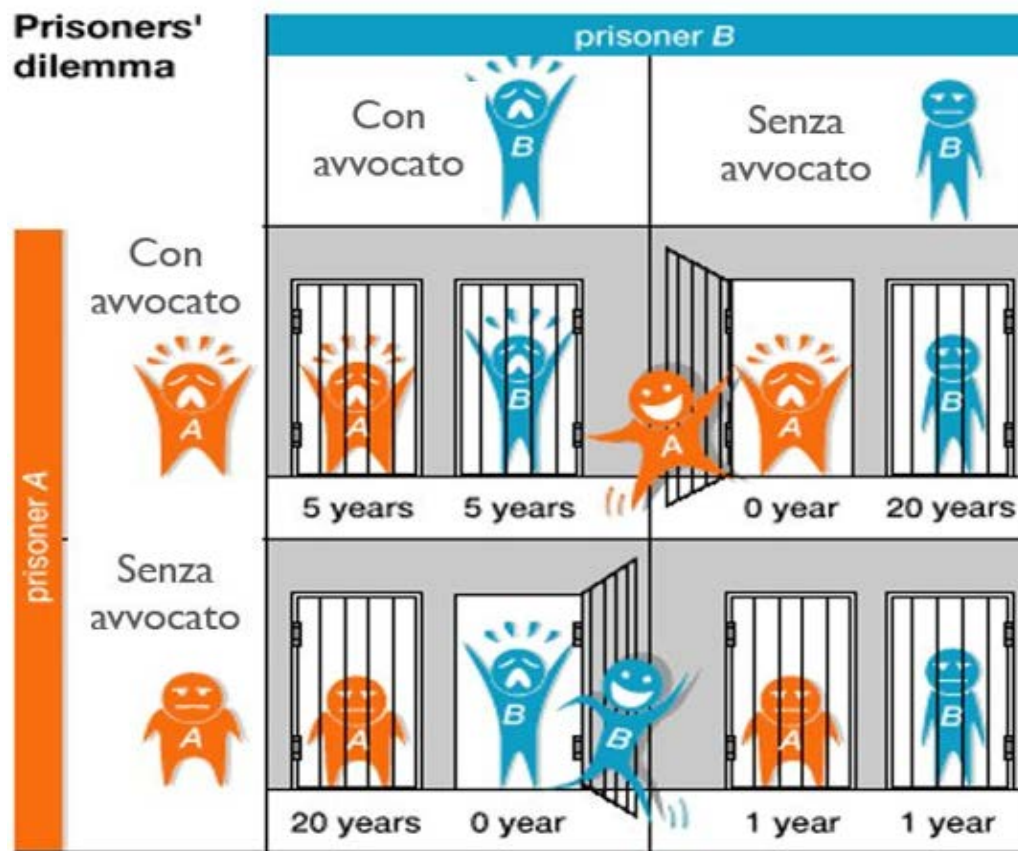
L'AUTONOMIA PRIVATA NEGLI ORDINAMENTI DI COMMON LAW



III. L'importanza dell'autonomia privata



III. L'importanza dell'autonomia privata



© 2006 Encyclopædia Britannica, Inc.

Q&A - Disclaimer

AVVERTENZA: Le informazioni contenute nella presentazione non costituiscono una consulenza legale sui temi illustrati, che sono trattati in modo soltanto parziale e con finalità meramente descrittiva di alcuni argomenti generali, che richiedono in ogni caso approfondimenti specifici, anche in relazione alle circostanze delle singole fattispecie. **LA PRESENTAZIONE NON DEVE PERTANTO ESSERE PRESA A RIFERIMENTO O UTILIZZATA COME BASE PER EVENTUALI DECISIONI O AZIONI DA PARTE VOSTRA.** In assenza dell'autorizzazione scritta dell'avv. Daniele Ferretti, autore esclusivo della presentazione, i contenuti delle diapositive non possono essere riprodotti, ritrasmessi o altrimenti ridistribuiti, in tutto o in parte, in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo, elettronico o meccanico, neppure mediante fotocopia, fax, registrazione o rekeying, né utilizzando altri sistemi di memorizzazione, di reperimento o di riutilizzo delle relative informazioni.

A large black question mark is centered within a light green rectangular box with a thin black border.A large black exclamation mark is centered within a light pink rectangular box with a thin black border.

Email: danieleferretti@roedl.com