

https://www.economymagazine.it/business-a-stelle-e-strisce-come-cambiano-le-regole-del-gioco/

Sfoglia la rivista | Abbonamenti | Contatti

# Economy



Home > Economia&Imprese > Business a stelle e strisce, come cambiano le regole del gioco

Economia&Imprese | INTERNATIONAL | Mercati

di Muriel Nussbaumer

## Business a stelle e strisce, come cambiano le regole del gioco

Per competere negli Stati Uniti serve adattarsi a pagamenti in cui la rapidità è la regola, ma anche alla cultura di contratti scritti e supervisionati da avvocati, policy aziendali impossibili da improvvisare, tempi certi nelle riunioni e rapporti di lavoro "at will"

Di Redazione Web - 23/10/2025



### **Business a stelle e strisce, come cambiano le regole del gioco**

*Per competere negli Stati Uniti serve adattarsi a pagamenti in cui la rapidità è la regola, ma anche alla cultura di contratti scritti e supervisionati da avvocati, policy aziendali impossibili da improvvisare, tempi certi nelle riunioni e rapporti di lavoro "at will"*

*di Muriel Nussbaumer*

Entrare nel [mercato statunitense](#) rappresenta una straordinaria opportunità per le aziende italiane, ma richiede attenzione e adattamento agli usi commerciali locali. Dall'esperienza diretta di chi conosce profondamente il [business americano](#), ecco una panoramica essenziale sulle principali differenze e consigli pratici per condurre trattative commerciali efficaci e di successo.

**Pagamenti.** Meno bonifici, più assegni e carte di credito. Negli Stati Uniti il metodo più diffuso per pagare è ancora l'assegno. Potrà sembrarvi antiquato, ma è assolutamente comune ricevere pagamenti tramite assegno inviato per posta ordinaria.

Molti istituti bancari offrono gratuitamente il servizio di "Bill Pay", attraverso il quale la banca stessa stampa e spedisce gli assegni al destinatario. Al contrario, i bonifici bancari, comuni in Italia, implicano spesso commissioni aggiuntive.

Inoltre, aspettatevi di ricevere frequentemente pagamenti tramite carta di credito aziendale, metodo rapido, sicuro e ampiamente utilizzato.

**Cosa fare:** essere disponibili ad accettare pagamenti con assegno e carta di credito.

**Cosa evitare:** insistere sull'uso esclusivo del bonifico internazionale.

**Contratti.** Mai senza documenti scritti, sempre con un avvocato.

Se in Italia la fiducia e gli accordi verbali sono ancora molto comuni, negli Stati Uniti ogni aspetto della relazione commerciale deve essere regolato da contratti scritti e dettagliati. Questo vale sia nei rapporti con clienti e fornitori sia con i dipendenti.

Prima di firmare qualsiasi documento, è essenziale farlo revisionare da un avvocato americano.

**Cosa fare:** predisporre contratti chiari e dettagliati.

**Cosa evitare:** affidarsi esclusivamente ad accordi verbali.

**Pagamenti.** Puntualità e rapidità. Negli Stati Uniti, i pagamenti tra aziende avvengono rapidamente. All'inizio di un rapporto commerciale, è normale effettuare pagamenti immediati o entro pochi giorni dalla ricezione della fattura.

Successivamente, è possibile concordare un credito commerciale di 30-60 giorni, ma quest'ultima scadenza rappresenta già il limite massimo tollerato.

**Cosa fare:** essere pronti a fatturare rapidamente e a ricevere pagamenti puntuali.

**Cosa evitare:** accumulare ritardi nei pagamenti, che possono compromettere la vostra reputazione.

**Policy aziendali.** Regole chiare e rigorosamente rispettate. Le aziende americane stabiliscono con precisione le proprie policy aziendali e pretendono che vengano rispettate da dipendenti, collaboratori e partner commerciali. Anche la vostra azienda negli USA dovrà definire linee guida chiare, trasparenti e comunicate in maniera efficace.

**Cosa fare:** definire e condividere chiaramente le vostre policy interne.

**Cosa evitare:** improvvisare o non formalizzare le procedure aziendali.

**Rapporti di lavoro "At Will".** Negli Stati Uniti, i rapporti lavorativi seguono la regola dell'"At Will": azienda e dipendenti possono interrompere il rapporto lavorativo in qualsiasi momento, con o senza motivo e senza obbligo di preavviso. È quindi importante essere pronti a gestire cambiamenti improvvisi nel personale.

**Cosa fare:** gestire con flessibilità e rapidità eventuali cambiamenti nel personale.

**Cosa evitare:** aspettarsi lunghe trattative in caso di licenziamenti o dimissioni.

**Riunioni.** Tempi certi e obiettivi chiari. Contrariamente alle abitudini italiane, dove spesso le trattative si protraggono con lunghe conversazioni informali, negli Stati Uniti ogni incontro ha un orario di inizio e una fine chiaramente definiti e rispettati.

Il tempo è una risorsa preziosa e va utilizzato con precisione ed efficienza, evitando divagazioni e andando direttamente al punto.

**Cosa fare:** stabilire e rispettare tempi e agenda.

**Cosa evitare:** perdere tempo con discussioni non pertinenti.

**Specializzazione e presenza stabile sul mercato americano.** Negli Stati Uniti ogni professionista e ogni azienda sono fortemente specializzati e settoriali. Gli americani possono sembrare poco formali nell'approccio personale, ma sono estremamente formali riguardo ai ruoli e alle competenze specifiche di ciascuno. Il multitasking tipicamente italiano, con una sola persona che ricopre più ruoli, è raro e mal visto negli USA.

È inoltre essenziale considerare che oggi, a differenza degli anni '60, gestire il mercato americano direttamente dall'Italia è molto difficile. Una presenza stabile e continuativa negli Usa è praticamente indispensabile per avere successo.

Consigli finali per trattative vincenti negli Usa:



- **Presentazioni:** preparate sempre slide e documenti ben strutturati.
- **Follow up:** inviate sempre una mail riassuntiva post-meeting, chiarendo quanto discusso e i passi successivi.
- **Agenda:** condividete preventivamente una chiara agenda degli incontri per definire aspettative e ottimizzare il tempo. Adattare il vostro stile al mercato statunitense vi consentirà di trasformare le differenze culturali in punti di forza, garantendovi successo e autorevolezza nel competitivo ambiente commerciale americano.