

## Internazionalizzazione

Soluzioni e idee  
per crescere  
all'estero

.....

L'internazionalizzazione rappresenta una delle sfide più importanti per il sistema imprenditoriale italiano, favorita dall'innovazione tecnologica e dalla globalizzazione che sta offrendo alle imprese l'opportunità di **colmare le distanze geografiche e di operare in mercati in precedenza inaccessibili.**

Se adeguatamente pianificata e gestita, l'internazionalizzazione è dunque **un fattore decisivo che consente all'azienda di creare valore**, entrare in contatto con nuove realtà, nuovi sistemi e nuovi talenti, estendere il proprio vantaggio competitivo ed incrementare le opportunità di crescita organica ed inorganica.



In virtù dell'esperienza maturata nei contesti più diversi, **Deloitte Private sviluppa progetti di collaborazione** che si fondano sulle reali esigenze espresse dai clienti, **creando per loro soluzioni su misura** in base alle loro dimensioni e alla loro storia.

Partendo dall'ascolto dei bisogni, Deloitte Private affianca l'imprenditore posizionandosi come **Trusted Business Advisor.**

In tale contesto, è in grado di fornire soluzioni multidisciplinari per:

- Le imprese familiari e gli imprenditori
- I Family Office e gli investitori privati
- Le Piccole e Medie Imprese quotate e non quotate
- I Private Equity, nella gestione del portafoglio investimenti in PMI
- Le micro-imprese e start-up

# I bisogni del segmento Private

I fattori critici di successo che possono aiutare le aziende italiane a competere sui mercati globali sono:



## Visione strategica

- Conoscenza approfondita di tutti i fattori interni all'azienda (punti di forza, di debolezza) e di quali sono le possibili prospettive e opportunità da cogliere sul mercato globale.
- Approccio strategico di medio lungo termine e definizione di una strategia che risulti operativamente e finanziariamente sostenibile e remunerativa



## Conoscenza del mercato

- Approfondita conoscenza delle opportunità e delle minacce provenienti dal mercato e dal settore in cui opera l'azienda.
- Conoscenza dei mercati target e della loro potenziale redditività, dei trend di sviluppo e di crescita di volumi e struttura distributiva del paese estero di interesse.
- Capacità di cogliere il cambiamento nelle tendenze della domanda e le opportunità offerte dal mercato.
- Capacità di individuare e rafforzare gli elementi distintivi (fattori competitivi) tangibili e non tangibili dell'offerta che differenziano l'impresa dalla concorrenza.
- Necessità di adeguamento dell'organizzazione aziendale coerente col processo di internazionalizzazione, investendo in formazione, nello sviluppo di sistemi informativi e di reporting per disporre di risorse con competenze adeguate al controllo delle operation di tutto il Gruppo.
- Capacità di gestione del management e dei dipendenti dell'azienda, con cooperazione tra tutte le aree dell'impresa e sviluppo di una comune visione volta all'internazionalizzazione.
- Diffusione di un clima aziendale positivo all'internazionalizzazione, che crei entusiasmo nel gruppo di lavoro e forte senso di appartenenza alla società.

# L'approccio di Deloitte

Deloitte è una tra le più grandi realtà nei servizi professionali alle imprese in Italia, in cui opera dal 1923, e dal 2018, in Italia, ha lanciato la soluzione Deloitte Private. **Coniugando tradizione di qualità con metodologie e tecnologie innovative**, Deloitte Private è il partner ideale per supportare l'azienda nel processo di internazionalizzazione attraverso i seguenti servizi:

- **Analisi del contesto competitivo internazionale** per evidenziare l'attrattività dei mercati, eventuali opportunità e minacce e stabilire il piano di sviluppo scegliendo le opzioni strategiche più adatte anche attraverso linee esterne (Join Venture, partnership, acquisizione di aziende o rami di aziende).
- **Supporto nell'attività di analisi economico-patrimoniale** finanziaria legale e fiscale tramite Due Diligence su entità target estere già esistenti per la realizzazione di eventuali partnership, acquisizioni o altre operazioni straordinarie di integrazione di business, finalizzato anche a individuare la miglior struttura dell'investimento oltre che possibili sinergie ed efficientamenti, in caso di una partnership.
- **Supporto legale, fiscale e amministrativo per la costituzione di nuove entità controllate / branch all'estero** anche mediante l'individuazione dello Stato di costituzione che offre le condizioni più idonee per l'azienda sia in termini di opportunità fiscali sia da un punto di vista di incentivi di business.
- **Supporto continuativo** relativo alla gestione amministrativa, Contabile, legale e fiscale dell'entità costituita all'estero.
- **Supporto nella gestione efficiente dei flussi commerciali e finanziari** all'interno del gruppo.
- **Valutazione del patrimonio intangibile o rami d'azienda** nell'ambito di costituzione di una Joint Venture o partnership con un soggetto estero, analisi di eventuali limiti o restrizioni all'uso di marchi o brevetti e proprietà intellettuali nell'area geografica di potenziale interesse.
- **Assistenza legale e tributaria in merito a possibili vincoli normativi e a potenziali incentivi e vantaggi fiscali**, mirata alla gestione delle operazioni transnazionali e infragruppo e verifica della conformità alla normativa IVA e doganale, nonché alla gestione del personale espatriato.
- **Supporto nella gestione efficiente dei flussi commerciali e finanziari** di potenziali controparti estere per mitigare i rischi derivanti da attività svolte in alcuni mercati esteri.

## Contatti

Per maggiori informazioni vi invitiamo a contattare Deloitte Private Team [private@deloitte.it](mailto:private@deloitte.it)



**Ernesto Lanzillo**  
DCM Deloitte Private Leader  
+39 02 833 22 253  
+39 335 56 38 158  
[elanzillo@deloitte.it](mailto:elanzillo@deloitte.it)



**Ubaldo Messia**  
Responsabile Solution Area  
"Internazionalizzazione"  
+39 39 02 833 24 200  
+39 339 6808 331  
[umessia@deloitte.it](mailto:umessia@deloitte.it)

La presente pubblicazione contiene informazioni di carattere generale, Deloitte Touche Tohmatsu Limited, le sue member firm e le entità a esse correlate (il "Network Deloitte") non intendono fornire attraverso questa pubblicazione consulenza o servizi professionali. Prima di prendere decisioni o adottare iniziative che possano incidere sui risultati aziendali, si consiglia di rivolgersi a un consulente per un parere professionale qualificato. Nessuna delle entità del network Deloitte è da ritenersi responsabile per eventuali perdite subite da chiunque utilizzi o faccia affidamento su questa pubblicazione.

Il nome Deloitte si riferisce a una o più delle seguenti entità: Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una società inglese a responsabilità limitata ("DTTL"), le member firm aderenti al suo network e le entità a esse correlate. DTTL e ciascuna delle sue member firm sono entità giuridicamente separate e indipendenti tra loro. DTTL (denominata anche "Deloitte Global") non fornisce servizi ai clienti. Si invita a leggere l'informativa completa relativa alla descrizione della struttura legale di Deloitte Touche Tohmatsu Limited e delle sue member firm all'indirizzo

[www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about)  
©2024 Deloitte Italy S.p.A. S.B.  
Deloitte Creative Team - Italia | SG.026.24