

Networking e collaborazioni

6 novembre 2024



Incontri seconda giornata III missione internazionale in Brasile

Il Brasile, una nazione di colori vibranti, tradizioni ancestrali e un futuro proiettato verso lo sviluppo globale, ha ospitato la terza missione internazionale organizzata da IUYA. Questa missione ha rappresentato una vera e propria immersione in un Paese che, con le sue sfide e opportunità, ha saputo affascinare e ispirare i partecipanti, dando vita a connessioni profonde e durature.

Durante il primo giorno, gli ospiti sono stati accolti con un workshop dedicato all'accesso al mercato brasiliano. I partecipanti hanno esplorato le complesse dinamiche legali e fiscali che caratterizzano il "Sistema Paese" brasiliano, confrontandosi con le sfide e i vantaggi di un mercato ricco di potenzialità.

Questi incontri hanno reso evidente quanto sia fondamentale comprendere profondamente le culture locali per creare relazioni autentiche e fruttuose.

Nel secondo giorno, la missione ha portato i partecipanti nel cuore pulsante del networking e della collaborazione. Da imprenditori del lusso, a esperti di logistica, passando per figure di spicco del settore minerario e agroalimentare, tutti hanno condiviso visioni e strategie che puntano a rendere il Brasile un polo strategico per gli investimenti italiani. L'energia e la passione che hanno animato gli incontri B2B hanno creato un'atmosfera di entusiasmo, trasformando i momenti di confronto in vere opportunità di crescita e innovazione.

Ed è proprio della seconda giornata che desideriamo fornire un resoconto.

Il Presidente IUYA

Focus:

Michele Giannotti

Global Retail Director Miu Miu gruppo Prada,
Mercato del lusso: overview e deep dive
aperturesstore (settore moda e lusso)

Fabio Schiavi

Presidente Homecorp Participacoes -
Institucao de Pagamentos
(Settore Finanziario e Costruzioni)

Ary Viriato

(settore costruzioni)

Niccolò Siciliani

Accademia Nazionale Pizza DOC di Giaccoli &
Partners and Partners Pizzeria (Settore
Formazione)
Socio di La Braciera Pizza Napoletana (settore
ristorazione)

Emanuele Bosco

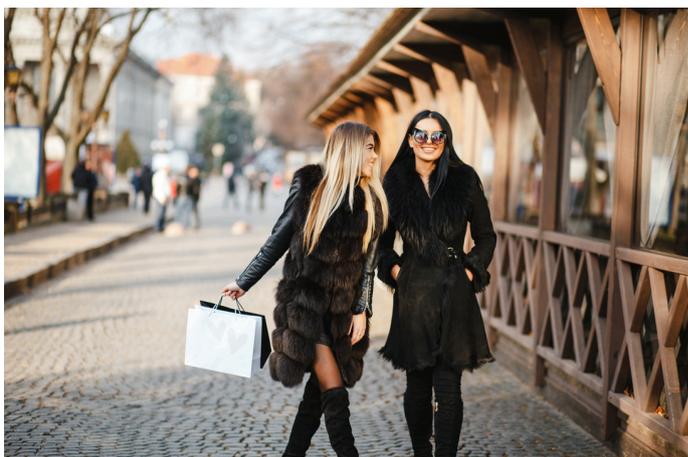
Eco Prime Jundiai
(settore logistica)

Marcelo Asmar

(settore estrattivo e minerario)

Francisco Azevedo

(settore agroalimentare e minerario)



Dott. Michele Giannotti - Global Retail Director Miu Miu gruppo Prada **Mercato del lusso: overview e deep dive aperturestore** (settore moda e lusso)

La seconda giornata della missione internazionale IUYA in Brasile si è aperta con un'interessante presentazione da parte del Dott. Michele Giannotti, Global Retail Director specializzato nel mercato del lusso.

Giannotti ha introdotto il suo intervento sottolineando come il mercato del lusso sia in continua crescita, con i clienti che cercano esperienze uniche e memorabili che vadano oltre il semplice acquisto di un prodotto. Non si parla solo di oggetti, ma di moda, accessori, gioielli e perfino yacht, con un valore globale che si aggira intorno ai 365 miliardi di euro.

Nonostante le tensioni geopolitiche, l'inflazione e l'instabilità economica che hanno caratterizzato il 2023, il settore del lusso non solo ha resistito, ma ha continuato a espandersi. Questo sviluppo ha portato a una crescita polarizzata: i prodotti di ultra-lusso, in particolare, hanno registrato una crescita significativa.

Giannotti ha evidenziato come il settore moda stia ampliando il suo pubblico, con strategie che puntano alla creazione di prodotti di fascia entry-level, destinati alla "next generation". La parola chiave di questa evoluzione è "polarizzazione", con servizi ultra-personalizzati da un lato e nuove modalità di vendita innovative dall'altro, per ampliare la base di clienti.

La sostenibilità è un tema centrale nel settore del lusso: i consumatori sono sempre più attenti a questo aspetto, e il mercato del lusso sta rispondendo con soluzioni come ad esempio il lusso di seconda mano.

In questo contesto, il Brasile si sta rivelando un mercato decisamente interessante, con una classe media in espansione e un settore moda che vale circa 5 miliardi di euro che cresce, ogni anno, in misura costante pari al 10%. Le categorie di prodotto più vendute in Brasile includono orologi e gioielli (27%), calzature e accessori (26%) e abbigliamento (25%).

Giannotti ha concluso il suo intervento evidenziando come i consumatori brasiliani stiano diversificando sempre di più i loro acquisti nel comparto del lusso ed i brand stiano diventando, per loro, sempre più attraenti: Millennials e Gen Z, in particolare, sono alla ricerca di esperienze più autentiche e coinvolgenti mostrando un interesse crescente per la personalizzazione dei prodotti.

Secondo Giannotti, questo è un momento entusiasmante per il mondo del lusso, ed il settore continuerà a crescere negli anni a venire grazie all'utilizzo, sempre maggiore, delle nuove tecnologie applicate alla vendita, alla sostenibilità dei processi produttivi ed alle sempre più ricercate customizzazioni di prodotti e rapporto con il cliente.





Fabio Schiavi - Presidente HomecorpParticipacoes - Institucao de Pagamentos (settoe finanziario e costruzioni)

Il secondo intervento della giornata è stato presentato da Fabio Schiavi, Presidente di HomecorpParticipacoes, un'importante istituzione nel settore dei pagamenti e delle costruzioni in Brasile.

Schiavi ha introdotto il suo intervento condividendo la sua esperienza imprenditoriale nel mercato immobiliare brasiliano, dove opera dal 2010. Ha spiegato alcuni concetti fondamentali legati alla specificità del settore immobiliare brasiliano, evidenziando come sia molto frequente che gli immobili vengano venduti "sulla pianta", ossia prima ancora della costruzione (cd. incorporazione). Questo processo è reso possibile grazie al processo di incorporazione. Un aspetto distintivo del mercato immobiliare brasiliano è la Special Purpose Entity (SPE), un'istituzione giuridica che prevede che ogni progetto immobiliare abbia una partita IVA separata, isolata dal resto delle attività imprenditoriali, garantendo così maggiori standard di trasparenza e garanzie per gli investitori: peculiarità specifica e normativamente codificata per il settore immobiliare brasiliano.

Schiavi ha poi descritto il progetto Homecorp come un'iniziativa entusiasmante e innovativa. Homecorp ha introdotto un modello di banca digitale completamente differente rispetto alle banche tradizionali, caratterizzata dall'assenza di una "cassaforte" e che, comunque, si appoggia ad un Istituto tradizionale per le transazioni economiche.

Nel contesto del settore immobiliare, Schiavi ha evidenziato che il mercato brasiliano è in forte crescita, registrando un incremento del 32,6% nel 2023. Ha anche illustrato un concetto interessante, la "legge della recompra garantita": gli investitori, ha spiegato Schiavi, possono fare investimenti con rendimenti garantiti al 12% annuo, supportati da garanzie reali e certificati di incorporazione. Alla fine del ciclo d'investimento, gli investitori possono così scegliere tra tre opzioni: disinvestire il capitale, trasferire il credito a un'altra unità immobiliare, o rivendere l'unità acquistata, realizzando un utile. Il tutto è gestibile attraverso una piattaforma online, appositamente creata, che consente una gestione semplice e trasparente del proprio portafoglio immobiliare.

Questo intervento ha messo in luce interessanti prospettive promettenti del mercato immobiliare in Brasile e il potenziale di innovazione offerto da modelli bancari digitali come quello di Homecorp, che combinano flessibilità, sicurezza e tecnologia.





Ary Viriato - (settore costruzioni)

Il terzo intervento della giornata è stato presentato da Ary Viriato, esperto del settore costruzioni e fondatore di King's Cross, un'azienda con una lunga storia, nata nel 1987. La società opera in tre settori distinti, dimostrando una grande versatilità: la stampa di Bibbie cartacee, il settore del vetro e, infine, il settore delle locazioni residenziali "multifamily", su cui Viriato ha concentrato gran parte del suo intervento.

Nel settore delle locazioni residenziali, King's Cross adotta un modello di gestione condominiale innovativo, in cui l'azienda mantiene la proprietà unica degli immobili, sfruttando le economie di scala per ottimizzare la gestione e la manutenzione: questo approccio permette di organizzare le operazioni in modo professionale ed efficiente, offrendo ai residenti una gamma di servizi inclusi, come internet, lavanderia e altre facilities. La gestione, completamente digitale, rende estremamente facile e veloce l'intero processo: in soli due giorni è possibile essere immessi nel possesso di un'unità immobiliare e la procedura per risolvere il contratto è altrettanto rapida.

Viriato ha sottolineato che i clienti possono beneficiare di un'esperienza semplificata ad esempio con una sola bolletta che include tutti i servizi, offrendo così una soluzione abitativa comoda e moderna. Il mercato delle costruzioni finalizzate alla locazione, in particolare il settore "multifamily", è in forte crescita, grazie a una crescente domanda di soluzioni abitative che combinano qualità, servizi e flessibilità.

Inoltre, Viriato ha posto un accento particolare sull'importanza della sostenibilità in questo settore. King's Cross si impegna a creare edifici che rispettino l'ambiente, introducendo pratiche sostenibili nella costruzione e nella gestione degli immobili, consapevole delle sfide ambientali attuali e dell'importanza di un approccio responsabile verso il futuro.

Anche questo intervento ha messo in luce la forte espansione del settore immobiliare brasiliano e le opportunità che il sistema King's Cross può offrire in termini di tecnologia, efficienza ed attenzione alla sostenibilità, attraverso l'attuazione di un modello gestionale innovativo.



Niccolò Siciliani



Accademia Nazionale Pizza DOC di Giaccoli & Partners and Partners Pizzeria (settore formazione e ristorazione)

Il quarto intervento della giornata è stato tenuto da Niccolò Siciliani, socio dell'Accademia Nazionale Pizza DOC di Giaccoli & Partners, nonché co-fondatore de La Braciera Pizza Napoletana. Siciliani ha illustrato il percorso e gli obiettivi di Pizza DOC in Brasile, sottolineando l'importanza della formazione nel settore della ristorazione e, in particolare, nella produzione della pizza di alta qualità. La Pizza DOC, nata in Italia, si pone l'ambizioso obiettivo di diventare un punto di riferimento per i pizzaioli brasiliani, fornendo loro una formazione accurata e colmando la mancanza di conoscenza che ancora esiste in Brasile rispetto alla vera pizza napoletana.

L'offerta formativa di Pizza DOC si articola in diversi percorsi: dal formare gli aspiranti pizzaioli al "fare pizza in casa", ogni mese accolgono circa 100 studenti desiderosi di imparare l'arte della pizza napoletana; i corsi più avanzati sono, poi, riservati, a coloro che intendono perfezionare le proprie competenze. L'accademia, inoltre, organizza un master annuale per formare istruttori, replicando il modello di Pizza DOC in tutto il Brasile. Tra i futuri progetti c'è l'organizzazione del Campionato Mondiale Pizza DOC in Brasile, che premierà i migliori pizzaioli del Paese. Infine, tra i progetti in corso di avvio vi è anche quello di creare una "certificazione Pizza Doc" per permettere ai consumatori di riconoscere le vere pizzerie napoletane.



Socio di La Braciera Pizza Napoletana (settore ristorazione)

Siciliani ha, poi, parlato de La Braciera, la pizzeria napoletana fondata a San Paolo nel 2021. La visione strategica de La Braciera è quella di diventare un punto di riferimento nel mercato della pizza napoletana in Brasile, puntando su un pubblico alto-spendente ed offrendo un prodotto di qualità su larga scala.

La Braciera si distingue per il suo coraggio nell'investire nella formazione e nell'esperienza autentica napoletana nonché per il forte utilizzo dei social media e degli influencer per promuovere il proprio marchio.

Siciliani ha evidenziato le sfide del mercato brasiliano, come l'adattamento ai gusti locali e alle abitudini di consumo, pur mantenendo l'autenticità italiana. Ha spiegato come La Braciera sia riuscita a trovare un equilibrio tra tradizione e innovazione, offrendo opzioni che soddisfano le esigenze del mercato brasiliano, come la possibilità di avere due gusti diversi sulla stessa pizza, senza però mai compromettere la qualità del prodotto.

L'intervento ha permesso di venire a conoscenza del fatto che il mercato della pizza in Brasile sta evolvendo rapidamente, e La Braciera, insieme a Pizza DOC, sta svolgendo un ruolo fondamentale in questa trasformazione attraverso la combinazione di formazione, qualità e una forte identità italiana.



Dott. Emanuele Bosco - Eco Prime Jundiaí (settore logistica)

Il quinto intervento della giornata è stato tenuto dal Dott. Emanuele Bosco, rappresentante di Eco Prime Jundiaí, operante nel settore della logistica. Bosco ha offerto una panoramica su Jundiaí, una città che si è affermata come uno dei principali snodi logistici del Brasile, grazie alla sua posizione strategica. Facilmente accessibile, Jundiaí è ottimamente collegata sia con il porto di Santos che con i due principali aeroporti internazionali, rendendola un punto nevralgico per tutte le attività di trasporto mercantile e di logistica.

Bosco ha sottolineato come la città abbia attratto una significativa comunità di cittadini italiani, anche grazie ai buoni livelli di sicurezza che la caratterizzano. Questo ha portato numerose imprese italiane a stabilire le proprie sedi operative a Jundiaí, facilitando lo sviluppo del settore immobiliare legato alle attività industriali e logistiche.

Riflettendo sulla sua esperienza in Brasile, Bosco ha descritto il Paese come una realtà dinamica e sorprendentemente accogliente, aperta a ricevere investimenti stranieri. Ha elogiato la disponibilità e la professionalità dei brasiliani, che si sono rivelati partner fidati, affidabili e competenti.

Concludendo, Bosco ha trasmesso una visione positiva e ottimista del mercato brasiliano, incoraggiando gli investitori a considerare il Brasile come un'opportunità di grande interesse, soprattutto in ambiti come quello logistico e industriale, che trovano in città come Jundiaí un terreno fertile per prosperare.



Marcelo Asmar (settore estrattivo e minerario)

Il sesto intervento della giornata è stato tenuto da Marcelo Asmar, attivo nel settore estrattivo e minerario, rappresentando MinaSilicio. La cava di MinaSilicio si trova a Jequitibá, nello stato di Minas Gerais. L'azienda, fondata nel 2010, è specializzata nell'estrazione e lavorazione di minerali come il quarzo e la sabbia ad alto contenuto di silice. Questi materiali sono utilizzati in vari settori industriali, tra cui metallurgia, ceramica, elettronica e vetro. MinaSilicio si distingue per l'utilizzo di tecnologie avanzate e per il rigoroso rispetto delle normative ambientali e di sicurezza.

Un aspetto importante del loro lavoro è l'impegno nella sostenibilità, con particolare attenzione alla minimizzazione dell'impatto ambientale e al rispetto delle risorse naturali durante l'estrazione.

Francisco Azevedo (settore agroalimentare e minerario)



L'ultimo intervento è stato tenuto da Francisco Azevedo, attivo nei settori agroalimentare e minerario. Azevedo ha offerto una panoramica del mercato minerario brasiliano, uno dei pilastri fondamentali dell'economia del Paese. Il Brasile, ricco di risorse minerarie come ferro, nichel, bauxite, rame e oro, si posiziona come uno dei maggiori produttori mondiali di minerale di ferro, consolidando così il suo ruolo strategico nel mercato globale.

Azevedo ha sottolineato diverse opportunità per gli investitori: diversificazione delle risorse, domanda globale in crescita, sviluppo delle infrastrutture, innovazione tecnologica, sostenibilità e partenariati pubblico-privati.

In conclusione, Azevedo ha dipinto un quadro positivo del mercato minerario brasiliano, che rappresenta un'importante opportunità per gli investitori, grazie alla crescita economica globale e alle innovazioni tecnologiche che stanno rivoluzionando il settore.