

3rd edition
GRI SHOPPING 2017

— A Vitrine de Negócios dos Líderes do Setor —

The Business Shop front of Industry Stakeholders

PULLMAN IBIRAPUERA HOTEL . SÃO PAULO, 17 - 18 MAIO . SAO PAULO, 17 - 18th MAY



PULLMAN IBIRAPUERA HOTEL . SÃO PAULO, 18 MAIO . SAO PAULO, 18th MAY

1st edition
GRI RETAIL 2017

Investidores, Lojas Próprias, Holdings, Franquias, E-Commerces

Investors, Brick-and-Mortar Retailers, Holdings, Franchises, E-Commerces



Algumas dicas para aproveitar ao máximo o encontro

Nas discussões do GRI, não existem apresentações. Elas são como um bate-papo informal após um jantar na casa de um amigo. Todos participam das discussões de forma igualitária, não só os discussion co-chairs.



Não há distinção entre os participantes. Na verdade, a missão do co-chair é estimular que todos participem.



Se você acredita que se conectar com novos parceiros é algo do seu interesse, nós o encorajamos a participar das discussões ativamente. Dessa

forma, você permitirá que os demais participantes o conheçam e os conhecerá melhor.



Os moderadores irão questionar os participantes diretamente e não a sala em geral. Assim, evitaremos silêncio e desorganização.



Todos são bem-vindos a questionar, discordar e tecer comentários de modo apropriado.



Você é livre para entrar e sair das salas da sua escolha nos horários determinados para as reuniões.

As salas só ficam cheias após o início das discussões e não é preciso se incomodar com as que estiverem vazias. Elas ficarão cheias rapidamente.



Alguns participantes falam muito baixo e isso dificulta a compreensão dos demais. Fale claramente e avise quando alguém não estiver sendo compreendido.



Evite monopolizar conversas, fazer auto-promoção e propagandas. Isso não será aceito pelos moderadores.

PARTICIPAÇÃO DA IMPRENSA - Eventualmente, jornalistas podem tomar nota durante as discussões. Contudo, eles só estão autorizados a participar do evento após assinar o 'Chatham House', um acordo de confidencialidade pelo qual se comprometem a não fazer referência direta a pessoas ou empresas, exceto com autorização expressa das fontes.

Some tips on how to make the most of the meeting

There are no presentations in GRI discussions. They are just like a chat after dinner in a friend's house, everyone takes part in the discussions on the same basis, not only the discussion co-chairs.



There is no distinction among participants. In fact, the co-chair's mission is to encourage everyone to take part in the discussions.



If you believe that connecting with new partners is something of interest for you, we encourage you to actively participate in the discussions. This

way, you will allow other participants to get to know you even better.



Moderators will question the participants directly, and not the audience at large.



All participants are welcome to ask questions, disagree and comment appropriately.



Feel free to come and leave any of the discussion rooms of your choice at their scheduled time.

The rooms start to fill up only after the discussions start and there is no need to worry about the empty one, as they fill up quickly.



Some participants speak very low and that may matter for some who listen. Speak clearly and let the speaker know whenever he is not being understood.



Avoid monopolizing conversations, self-promotion and advertising. This will not be accepted by the moderators.

MEDIA PARTICIPATION - Journalists eventually may take notes during the discussions, they are only allowed to take part in the event after signing "Chatham House", a confidentiality agreement under which they commit not to quote for attribution to a person or to a company, except with express consent from the respective parties.



Bem-vindo ao GRI Shopping & Retail 2017

É um prazer tê-lo conosco neste encontro que reúne o público mais estratégico do setor. Como em todos os encontros do GRI, as discussões foram pensadas por nossos membros, para garantir que tivéssemos em pauta os temas mais relevantes do momento, junto a participantes indicados pela experiência e importância nos mercados de Shopping Center e de Varejo.

Aproveite o ambiente informal para conhecer um pouco mais dos demais participantes, e com isso estabelecer e reforçar o networking com os colegas da indústria. Cada intervalo é uma oportunidade rica de bate-papo para estreitar relacionamentos.

Fale do seu negócio, compartilhe experiências e opiniões, e desfrute ao máximo desse ambiente cuja atração principal é você.

Abraços e boas reuniões,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Robinson Silva".

Robinson Silva
Head of Real Estate
GRI Club



Welcome to GRI Shopping & Retail 2017

It's a great pleasure to welcome you at this meeting that brings together the most strategic public of the sector. Like all GRI Meetings, discussions were developed and ratified by our members, in order to address the most relevant themes, with participants appointed by their experience and relevance in the Shopping Center and Retail markets.

Enjoy the informal atmosphere to learn a little more of the other participants, thus establish and reinforce networking with the industry's colleagues. Each interval is a rich opportunity to chat and strengthen relationships.

Talk about your business, share experiences and opinions, and make the most of this environment whose main attraction is you.

Best regards,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Henri Alster".

Henri Alster
Chairman
GRI Club





Comitê GRI Shopping

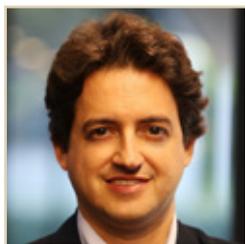
A estruturação do Club Real Estate em diretorias setoriais faz parte da estratégia do GRI de se posicionar de maneira crescentemente especializada e relevante em cada um dos segmentos imobiliários. Neste contexto, a função do Comitê GRI é assegurar que as temáticas e os direcionamentos do clube estejam em sintonia com o mercado.

GRI Committee Shopping Centers

Dividing the Club Real Estate into sectorial directories is part of GRI's strategy to position itself, in an increasingly specialized and relevant way, in each of the real estate segments. Here, the function of the GRI Committee is to ensure that the thematic and direction of the Club is in tune with the market.



ALEXANDRE LOPES DIAS
Diretor Presidente
GENERAL SHOPPING



CARLOS JEREISSATI FILHO
Presidente
IGUATEMI EMPRESA DE
SHOPPING CENTERS



**JOSÉ MANUEL BAETA
TOMÁS**
Diretor Presidente
SONAE SIERRA BRASIL



MARCOS CARVALHO
Copresidente
ANCAR IVANHOE



RENATO RIQUE
Presidente
ALIANSCÉ SHOPPING CENTERS





Advisory Board GRI Club Retail

O GRI Club Retail é formado por líderes do varejo. As reuniões do clube oferecem uma plataforma singular para a construção e a manutenção de relacionamentos especiais, desenvolvimento de parceiros de negócios e fortalecimento de suas redes globais, além de serem palco de discussões de temas estratégicos e compartilhamento de experiências.

Advisory Board GRI Club Retail

GRI Club Retail is formed by retailers leaders. The Club meetings provide a unique platform for building and maintaining special relationships, developing business partnerships, and strengthening global networks, as well as hosting discussions on strategy and sharing experiences.



ANDRÉ CRUZ
Diretor de Expansão e Engenharia
GRUPO DPSP



CAIO GUIMARÃES
Property Director & Other
Income
WALMART



EDGARD CORONA
Diretor Presidente
GRUPO BIO RITMO / SMART FIT



FABIO ALOI
Real Estate Senior Manager
INBRANDS



FABIO LOPES
Diretor de Real Estate
CONSTRUDECOR



MARCO AURÉLIO VIDAL
Diretor de Expansão
AREZZO



MICHEL ZYNGIER
Diretor de Franquias
MR CAT



PAULO Z. SANCHEZ
Diretor de Expansão e
Desenvolvimento
DECATHLON BRAZIL



SYLVANA GOUVEIA
Development Director
STARBUCKS



08:30 - 09:00 CREDENCIAMENTO . CHECK-IN

09:00 - 10:10 SESSÃO DE ABERTURA . OPENING SESSION

SHOPPING CENTER - O QUE ESPERAR DOS PRÓXIMOS 24 MESES?
SHOPPING CENTER - WHAT TO EXPECT IN THE NEXT 24 MONTHS?

Carlos Kawall, Eliane Monetti

SALA | ROOM ETOILE | CBRE

HORA / SALA
TIME / ROOM



CBRE

10:10 - 10:50 NETWORKING . COFFEE BREAK

10:50 - 12:00 DISCUSSÕES . DISCUSSIONS

Desenvolvimento - Onde há espaço para greenfields e expansões?
Development - Where is there room for greenfield and expansion?

Alfredo Khouri Junior, André Siniscalchi, Fernão Galindo, Jean Lombard, Paulo Bomfim

Aprendemos a lidar com os impactos do cenário macro?
Have we learned how to deal with the impacts of the macro scenario?

Carla Ponzio, Fabrício Cavalcante, Ivan Schara, Paulo Stewart, Rodrigo Abbud

12:00 - 13:20 ALMOÇO . LUNCH

13:20 - 14:30 DISCUSSÕES . DISCUSSIONS

Gestão dos custos - Como fechar a conta?
Cost management - How do I close my account?

Aderson Uchoa, Antônio Paulo Magalhães, Dirceu Pastre, Fabio Lambert, Hernani Varella Jr, José Paulo Marzagão, José Manuel Baeta Tomás, Marcio Botana Moraes, Thiago Lima

2017 - Cautela, especulação ou investimento?
2017 - Caution, speculation or investment?

Alexandre Machado, André Tavares, Carlos Alberto Correa, Eduardo Christiano, Fábio Henrique Coelho, Gastão Valente, Hans-Phillip Mueller, Mario Maia, Max Lima, Rufino Pizarro Neto

14:30 - 15:00 NETWORKING . COFFEE BREAK

15:00 - 16:10 DISCUSSÕES . DISCUSSIONS

Modelos de Shoppings - Há espaço para outros tipos de desenvolvimento?
Shopping Models - Is there room for other types of development?

Alexandre Caiado, João Sammarone, Leandro Lopes, Luiz Costa, Paulo Queiroz

Estruturação financeira das operações - O que esperar para 2017?
Financial structuring of operations - What to expect for 2017?

André Moor Whitaker de Assumpção, Caimi Reis, Daniel Gasparete, Flávia Kickingger

16:10 - 16:40 NETWORKING . COFFEE BREAK

16:40 - 17:50 SESSÃO ESPECIAL . SPECIAL SESSION

SALA | ROOM ETOILE | CBRE

17:50 - 19:00 COQUETEL DE ENCERRAMENTO . CLOSING DRINKS

Hotel Pullman Ibirapuera

Rua Joinville, 515 - Vila Mariana, São Paulo - SP

As salas de discussão do GRI Shopping & Retail 2017 estão localizadas no andar E4 do Hotel Pullman Ibirapuera.

The meeting rooms for GRI Shopping & Retail 2017 are located at the E4 floor of Pullman Ibirapuera Hotel.

E4



LEGENDA FLOORPLAN



CREDENCIAMENTO
CHECK-IN



TOILETTE MASCULINA
MALE TOILETTE



TOILETTE FEMININA
FEMALE TOILETTE



ELEVADORES
ELEVATORS



RODADA DE NEGÓCIOS
MATCHMAKING

08:30 - 09:00 CREDENCIAMENTO . CHECK-IN

09:00 - 10:00 SESSÃO DE ABERTURA . OPENING SESSION

A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA E O NOVO AMBIENTE DE NEGÓCIOS
THE TECHNOLOGICAL REVOLUTION AND THE NEW BUSINESS ENVIRONMENT

Alexandre Luercio

SALA | ROOM



SE EU PUDESSE VOLTAR NO TEMPO - LIÇÕES E APRENDIZADOS
IF I COULD GO BACK IN TIME - LESSONS AND LEARNING

Pedro Guasti

SALA | ROOM

CBRE

HORA / SALA
TIME / ROOM



CBRE

10:00 - 10:30 NETWORKING . COFFEE BREAK

10:30 - 11:30 DISCUSSÕES . DISCUSSIONS

Canais de venda - Existe uma receita de sucesso?
Sales Channels - Is There a Recipe for Success?

Michel Zyngier, Nixon Pires, Rafael Peixoto Marconi, Raphael Espírito Santo, Richard Stad

Custo de ocupação - Eterna disputa ou há um caminho para a paz?
Occupation costs - Never-ending struggle or is there a way to peace?

Djalma Cintra Jr., Kleber Roberto Leal, Luis Felipe Salles, Luiz Vaiano, Manoel Chaves Neto, Mario Goldberg, Telmo Mendes

11:30 - 12:00 NETWORKING . COFFEE BREAK

12:00 - 13:00 DISCUSSÕES . DISCUSSIONS

Planos e estratégias do varejo em 2017
Retail Plans and Strategies in 2017

Andrea Kumruian, Caio Guimarães, Felipe Pereira, Marcos Ravazzolli, Sylvana Gouveia

Entretenimento, serviços e restaurantes - Novas âncoras dos shoppings?
Entertainment, services and restaurants - New shopping mall anchors?

Adrian Andrade, Carlos Marin, Edgard Corona, Gilberto Soares dos Santos, Marcos Lopes Prado

13:00 - 14:30 ALMOÇO . LUNCH

14:30 - 15:30 DISCUSSÕES . DISCUSSIONS

Consumidor - O que esperar das lojas do futuro?
Consumer - What to expect from the stores of the future?

Carlos Queirós, Gabriel Patini, Gustavo Nicolau, Marcelo Carvalho, Sandoval Martins, Thiago Cordeiro

Varejo Brasileiro - Como definir a melhor estratégia?
Brazilian Retail - How to define the best strategy?

André Cruz, Eduardo Guerra, Fabio Lopes, Glauber Fecchio, Renata Rouchou Rudá Azambuja

15:30 - 16:00 NETWORKING . COFFEE BREAK

16:00 - 17:00 SESSÃO ESPECIAL . SPECIAL SESSION
Brasil - Ainda um sonho distante ao varejista internacional?
Brazil - Still a distant dream for the international retailer?

Claudio Dall'acqua Jr, Eli Haddad, Fabio Aloí, Marco Aurelio Vidal

ENGLISH ONLY

SALA | ROOM CBRE

17:00 COQUETEL DE ENCERRAMENTO . CLOSING DRINKS

PROGRAMAÇÃO . AGENDA

Quarta-feira 17 Wednesday 17th

- ▶ 08:30 - 09:00 Credenciamento Check-in
- ▶ 09:00 - 10:10 Sessão de Abertura Opening Session
- ▶ 10:10 - 10:50 Networking Coffee Break
- ▶ 10:50 - 12:00 Discussões Discussion
- ▶ 12:00 - 13:20 Almoço Lunch
- ▶ 13:20 - 14:30 Discussões Discussion
- ▶ 14:30 - 15:00 Networking Coffee Break
- ▶ 15:00 - 16:10 Discussões Discussion
- ▶ 16:10 - 16:40 Networking Coffee Break
- ▶ 16:40 - 17:50 Sessão Especial Special Session
- ▶ 17:50 - 19:00 Coquetel de Encerramento Closing Cocktail

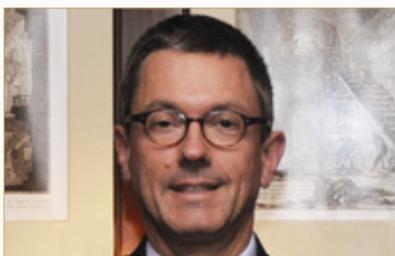
Quinta-feira 18 Thursday 18th

- ▶ 08:30 - 09:00 Credenciamento Check-in
- ▶ 09:00 - 10:00 Sessão de Abertura Opening Session
- ▶ 10:00 - 10:30 Networking Coffee Break
- ▶ 10:30 - 11:30 Discussões Discussion
- ▶ 11:30 - 12:00 Networking Coffee Break
- ▶ 12:00 - 13:00 Discussões Discussion
- ▶ 13:00 - 14:30 Almoço Lunch
- ▶ 14:30 - 15:30 Discussões Discussion
- ▶ 15:30 - 16:00 Networking Coffee Break
- ▶ 16:00 - 17:00 Sessão Especial Special Session
- ▶ 17:00 Coquetel de Encerramento Closing Cocktail

Shopping Center - O que esperar dos próximos 24 meses?

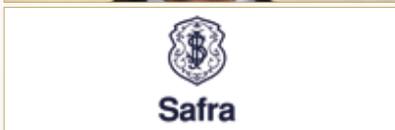
Shopping Center - What to expect in the next 24 months?

- ▶ Que perspectivas políticas e econômicas podemos esperar?
What political and economical prospects can we expect?
- ▶ Quais as projeções macroeconômicas e como impactam o setor?
What are the macroeconomic forecasts and their impact to the sector?



CARLOS KAWALL
Chief Economist
BANCO SAFRA

Carlos Kawall é Economista-Chefe do Banco Safra. Antes, foi Diretor-Financeiro da BM&FBOVESPA, Secretário do Tesouro Nacional, Diretor Financeiro do BNDES e Economista-Chefe do Citigroup para o Brasil. É Doutor em Economia pela Unicamp e Professor do Programa de Mestrado Profissional da FGV/SP.



PROF. DRA. ELIANE MONETTI
Shopping Centers Specialist
NÚCLEO DE REAL ESTATE USP

Professora Doutora na Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, pesquisadora do Núcleo de Real Estate e coordenadora dos cursos de Especialização em Real Estate: Economia Setorial & Mercados MBA-USP. Desde 2010 é membro convidado do Fórum Econômico Mundial, Real Estate and Urban Development Council. Foi presidente da LARES - Latin American Real Estate Society e da IRES - International Real Estate Society. Sua experiência concentra-se em diferentes segmentos do setor do Real Estate, envolvendo temas como os mercados de Real Estate, os mecanismos de funding para o mercado imobiliário, os riscos do investimento no segmento, o planejamento de empreendimentos imobiliários.



Desenvolvimento - Onde há espaço para greenfields e expansões?

Development - Where is there room for greenfield and expansion?

- ▶ Sudeste - Quais modelos de shopping ainda têm espaço?
Southeast - Which shopping models still have room to grow?
- ▶ Sul - Até que medida o conservadorismo fecha o mercado e limita a entrada?
South - To what extent does a conservative approach close the market and limit entry?
- ▶ Nordeste - Bola da vez?
Northeast - The highlight?
- ▶ Norte e Centro-Oeste - Como vencer os desafios de infraestrutura?
North and Central West - How to overcome infrastructure challenges?



ALFREDO KHOURI JUNIOR
CEO
GRUPO CATUAÍ



ANDRÉ SINISCALCHI
VP divisão de Shopping Center
MB CAPITAL REALTY GROUP



FERNÃO GALINDO
Presidente Executivo
GALMO EMPREENDIMENTOS



JEAN PIERRE LOMBARD
Diretor Técnico
HACASA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS



PAULO BOMFIM
Diretor Comercial
SKIDATA

Aprendemos a lidar com os impactos do cenário macro? Have we learned how to deal with the impacts of the macro scenario?

CBRE

SALA | ROOM

10:50 - 12:00

- ▶ Macroeconomia e poder de consumo - Como resistir às turbulências e manter o equilíbrio?
Macroeconomics and purchase power - How to resist turbulence and maintain balance?
- ▶ Que soluções criativas surgiram com a crise?
What creative solutions came with the crisis?
- ▶ Recessão econômica e crise política - Cenário do passado?
Economic recession and political crisis - Scenario of the past?



CARLA PONZIO
Diretora de Avaliação
& Consultoria
ENGBANC REAL
ESTATE



**FABRÍCIO
CAVALCANTE**
CEO
JCC - JEREISSATI
CENTROS
COMERCIAIS



IVAN SCHARA
Executive Manager RE
PREVI



PAULO STEWART
Membro do Conselho
SAPHYR



RODRIGO ABBUD
Managing Principal
VBI REAL ESTATE

2017 - Cautela, especulação ou investimento?

2017 - Caution, speculation or investment?

CBRE

SALA | ROOM

13:20-14:30

- ▶ Performance dos ativos - Há boas oportunidades disponíveis?
Asset Performance - Are there any good opportunities available?
- ▶ Projetos greenfield - Há fundamentos para implantação?
Greenfield projects - Are there grounds for implementation?
- ▶ Reprecificação do funding, dívidas e seus impactos na decisão de investir
Funding revaluation, debts and their impact on investment decisions



**ALEXANDRE
MACHADO**
Managing Partner
HEDGE ALTERNATIVE
INVESTMENTS



ANDRÉ TAVARES
Diretor de M&A e RI
TENCO SHOPPING
CENTERS



**CARLOS ALBERTO
CORREA**
CFO
SONAE SIERRA
BRASIL



**EDUARDO
CHRISTIANO**
Manager Valuation
Consultant
CBRE



**FÁBIO HENRIQUE
COELHO**
Diretor de Assuntos
Atuariais
PREVIC



GASTÃO VALENTE
Senior Vice President
GIC



**HANS-PHILLIP
MUELLER**
Real Estate
Investments
CPPIB - BRAZIL



MARIO MAIA
Diretor Operacional
IRB PARTICIPAÇÕES



MAX LIMA
Sócio Diretor
HSI



**RUFINO PIZARRO
NETO**
Diretor
SENDAS

Gestão dos custos - Como fechar a conta?

Cost management - How do I close my account?

- ▶ Omnichannel - Até que ponto impacta os custos fixos do shopping?
Omnichannel - To what extent does it impact the fixed costs of the mall?
- ▶ Como garantir a rentabilidade e o retorno do investimento?
How to ensure profitability and return on investment?
- ▶ Eficiência energética e operacional - Investimento para redução de custos?
Energy and operational efficiency - Investing to reduce costs?



ADERSON UCHOA
CFO
JCC - JEREISSATI
CENTROS
COMERCIAIS



ANTÔNIO PAULO MAGALHÃES
Conselheiro
CASASHOPPING



DIRCEU PASTRE
Diretor
BEPASSO
PARTICIPAÇÕES



FABIO LAMBERT
Diretor de Vendas
SKIDATA



HERNANI VARELLA
Sócio Diretor
TALLENTO
ENGENHARIA



JOSÉ MANUEL BAETA TOMÁS
Diretor Presidente
SONAE SIERRA
BRASIL



JOSÉ PAULO MARZAGÃO
Sócio
TAUIL & CHEQUER
ADVOGADOS



MARCIO BOTANA MORAES
Founder-President
GRUPO RFM
DEVELOP BRASIL



THIAGO LIMA
CEO
SAPHYR

Modelos de Shoppings - Há espaço para outros tipos de desenvolvimento?

Shopping Models - Is there room for other types of development?

- ▶ Outlets - Que regiões ainda podem ser exploradas?
Outlets - What regions can still be explored?
- ▶ Strip Malls - Opções para grandes centros?
Strip Malls - Options for large centers?
- ▶ Power Center - Se o varejo demanda, por que não há desenvolvimento?
Power Center - If there is retail demand, why is there no development?
- ▶ Retail Park - Funciona no Brasil?
Retail Park - Would it work in Brazil?



ALEXANDRE CAIADO
CEO
GOLD SEA
PARTICIPAÇÕES S.A.



JOÃO SAMMARONE
Diretor de Varejo
BEST CENTER



LEANDRO LOPES
Diretor
REPLAN MALLS



LUIZ HENRIQUE RODRIGUES COSTA
Diretor Executivo
GPA MALLS



PAULO QUEIROZ
Partner
PORTFOLIO CAPITAL

Estruturação financeira das operações - O que esperar para 2017?

Financial structuring of operations - What to expect for 2017?

- ▶ Financiamento - A fase de elevadas taxas para obter recursos passou?
Financing - Has the era of high fees to access resources passed?
- ▶ Operações estruturadas - Como aumentar a rentabilidade?
Structured operations - How to increase profitability?
- ▶ Que opções de funding temos disponíveis?
What are the available funding options?



ANDRÉ MOOR WHITAKER DE ASSUMPÇÃO
Vice Presidente
BRADESCO BBI



CAIMI REIS
Head of Real Estate
BRASIL PLURAL



DANIEL GASPARETE
Head of Real Estate
BOFA MERRILL
LYNCH BRAZIL



FLÁVIA KICKINGER
Departamento de
Educação, Bens de
Consumo, Comércio e
Serviços
BNDES

SESSÕES DE ABERTURA . OPENING SESSIONS

Especialistas em diferentes áreas apresentam visões e ideias que valem a pena ser compartilhadas.

Experts in different areas present visions and ideas that are worth sharing.

A revolução tecnológica e o novo ambiente de negócios

The Technological Revolution and the New Business Environment



SALA | ROOM

09:00 - 10:00

**ALEXANDRE LUÉRCIO**

Sócio-Diretor MKT e Vendas
HAPPY CODE

Alexandre Luercio, carioca, 40 anos, economista pela UERJ com MBAs pelas Fundações Getúlio Vargas e Dom Cabral. Atuou por 20 anos como executivo nas indústrias de bebidas (7) e de shopping centers (13). Desde 2016, dedica-se a empreender nas áreas de educação, inovação e tecnologia: é palestrante em eventos empresariais; sócio da 55 Labs (desenvolvimento de apps); mentor e investidor em diversas startups; diretor executivo para o Brasil da Boston Innovation Gateway, consultoria norte-americana de inovação de mercado; sócio-diretor comercial e de marketing da Happy Code, a maior rede de escolas de ensino de tecnologia e inovação para crianças e adolescentes do país.



Se eu pudesse voltar no tempo - Lições e aprendizados

If I Could Go Back in Time - Lessons and Learning

CBRE

SALA | ROOM

09:00 - 10:00

**PEDRO GUASTI**

Diretor Executivo
E-BIT

Pedro Guasti ocupa o cargo de CEO da Ebit e Presidente do Conselho de e-commerce da FecomercioSP. Cofundador da Ebit em 2000, foi responsável pela estruturação das áreas de Marketing Comportamental, Inteligência de Mercado e Universidade Corporativa do Buscapé Company. Colabora ativamente na divulgação e fortalecimento do e-commerce no Brasil, sendo um dos idealizadores do relatório WebShoppers. Graduado em Tecnologia da Computação pelo Mackenzie-SP, pós-graduado em Varejo no Provar/FIA e MBA na Universidade de São Paulo em Conhecimento, Tecnologia e Inovação. Membro do grupo de investidores Harvard Business Angels, Palestrante, e Professor de e-commerce em tendências no varejo Omnichannel.



SESSÃO ESPECIAL . SPECIAL SESSION

Brasil - Ainda um sonho distante ao varejista internacional?

Brazil - Still a distant dream for the international retailer?

ENGLISH ONLY

ETOLE | CBRE

SALA | ROOM

16:00 - 17:00

- ▶ Rentabilidade - Como viabilizar a operação diante das taxas e impostos locais?
Profitability - How to make the operation feasible in the face of local taxes and fees?
- ▶ Parceiro local - Única alternativa viável para operar no País?
Local partner - Only viable alternative to operate in the Country?
- ▶ Lições e aprendizados dos varejistas internacionais que aqui entraram
Lessons learned from international retailers who ventured here



CLAUDIO DALL'ACQUA JR
Diretor de Gestão e Desenvolvimento
IGUATEMI - EMPRESA SHOPPING CENTERS



ELI HADDAD
Managing Director
BEVERLY HILLS POLO CLUB



FABIO ALOI
Real Estate Senior Manager
INBRANDS



MARCO AURELIO VIDAL
Diretor de Expansão
AREZZO & CO

Canais de venda - Existe uma receita de sucesso?

Sales Channels - Is There a Recipe for Success?

SALA | ROOM
10:30 - 11:30

- ▶ Como atuar em diferentes canais com a mesma eficiência?
How to act in different channels with the same efficiency?
- ▶ Que conflitos operacionais encontramos e como minimizá-los?
What operational conflicts do we encounter and how can we minimize them?
- ▶ Door-to-door, atacado, B2C, e-commerce - Por onde ir?
Door-to-door, wholesale, B2C, e-commerce - Where to go?



MICHEL ZYNGIER
Diretor de Franquias
MR. CAT



NIXON PIRES
Diretor de Expansão
AMC TÊXTIL



RAFAEL PEIXOTO MARCONI
National Sales and Operations Manager
EUDORA - GRUPO BOTICÁRIO



RAPHAEL ESPÍRITO SANTO
Sócio
VEIRANO ADVOGADOS



RICHARD STAD
CEO
ARAMIS MENSWEAR

Custo de ocupação - Eterna disputa ou há um caminho para a paz?

Occupation costs - Never-ending struggle or is there a way to peace?

CBRE
SALA | ROOM
10:30 - 11:30

- ▶ Relação entre empreendedor e lojista - Como equilibrar os interesses?
Entrepreneur and Retailer's relationship - How to balance interests?
- ▶ Flexibilização comercial - Até onde é possível chegar nas negociações?
Commercial flexibility - How far can it go in the negotiations?
- ▶ Âncoras ou satélites - Quem paga a conta?
Anchors or satellites - Who pays the bill?



DJALMA CINTRA JR.
Sócio Diretor
POLO COMERCIAL CARUARU - SHOPPING



KLEBER LEAL
Diretor de Expansão & Implementação
ÓTICAS CAROL



LUIS FELIPE SALLES
Diretor Comercial e Projetos
ALMEIDA JUNIOR



LUIZ VAIANO
Diretor Fundador
CANAL CONCEPT



MANOEL CHAVES NETO
Proprietário
SHOPPING JEQUITIBÁ



MARIO GOLDBERG
Diretor de Expansão
TACO



TELMO MENDES
Diretor Geral de Shopping Center
GRUPO SOL PANAMBY

Planos e estratégias do varejo em 2017

Retail Plans and Strategies in 2017

SALA | ROOM
12:00 - 13:00

- ▶ Expandir ou arrumar a casa?
Expand or tidy up the house?
- ▶ Pipeline - Relocação, fechamento ou expansão?
Pipeline - Relocation, closure or expansion?
- ▶ Mercado internacional é uma opção?
Is the international market an option?



ANDREA KUMRUIAN
Head of Development
YUM! Brazil
YUM! DO BRASIL E YUM! LATIN AMERICA



CAIO GUIMARÃES
Property Director & Other Income
WALMART



FELIPE PEREIRA
Gerente Nacional de Expansão
RAIA DROGASIL



MARCOS RAVAZZOLLI
Diretor Executivo
GRUPO PAQUETÁ



SYLVANA GOUVEIA
Development Director
STARBUCKS

Entretenimento, serviços e restaurantes - Novas âncoras dos shoppings?

Entertainment, services and restaurants - New shopping mall anchors?

CBRE
SALA | ROOM
12:00 - 13:00

- ▶ Cinema e lojas - Há como trabalhar em parceria?
Cinema and shops - How can we work in partnership?
- ▶ Lazer - Loja física ou operação sazonal?
Recreation - Physical shop or seasonal operation?
- ▶ Ocupação - Privilégio ou desafio em negociações?
Occupation - Privilege or challenge in negotiations?



ADRIAN ANDRADE
Diretor de Expansão
CINÉPOLIS



CARLOS MARIN
Diretor Executivo
UCI CINEMAS



EDGARD CORONA
CEO
GRUPO BIO RITMO /
SMART FIT



GILBERTO SOARES DOS SANTOS
Development Vice
President
BLOOMIN' BRANDS
INTERNATIONAL



MARCOS LOPES PRADO
Sócio
SOUZA, CESCON,
BARRIEU & FLESCHE
SOCIEDADE DE
ADVOGADOS

Varejo Brasileiro - Como definir a melhor estratégia?

Brazilian Retail - How to define the best strategy?

CBRE
SALA | ROOM
14:30 - 15:30

- ▶ Layout, localização, tamanho, sortimento - Existe desenvolvimento ideal?
Layout, location, size, assortment - Is there an ideal development?
- ▶ Aroma, trilha sonora, vitrine - Lojas menores com atrativos são a resposta?
Aroma, soundtrack, shop window - Are small shops with attractions the answer?
- ▶ Franchising, licenciamento ou lojas próprias?
Stores: Franchised, licensed or owner-operated?



ANDRÉ CRUZ
Diretor de Expansão e
Engenharia
GRUPO DPSP



EDUARDO GUERRA
Diretor de Expansão
GIRAFFAS



FABIO LOPES
Diretor de Real Estate
CONSTRUDECOR



GLAUBER FECCHIO
Head of Expansion
team
DECATHLON BRASIL



RENATA ROUCHOU
Diretora Geral
HAVANNA



RUDÁ AZAMBUJA
Diretor de Expansão
e Obras
GRUPO AVENIDA

Consumidor - O que esperar das lojas do futuro?

Consumer - What to expect from the stores of the future?

ETOTILE
SALA | ROOM
14:30 - 15:30

- ▶ Experiência e relacionamento - Como atender às expectativas do novo consumidor?
Experience and relationship - How to meet new customers expectations?
- ▶ Marketing assertivo - Unificar os mundos online e offline é inevitável?
Assertive Marketing - Is unification of the online and offline worlds inevitable?
- ▶ Venda personalizada - Necessidade crucial para conversão?
Custom Sale - Crucial Need for Conversion?



CARLOS QUEIRÓS
Diretor de Expansão e
Novos Negócios
PAGUEMENOS



GABRIEL PATINI
Diretor de Marketing
para América Latina
JAGUAR LAND
ROVER



GUSTAVO NICOLAU
Diretor
AKYLAS
PATRIMONIAL



MARCELO CARVALHO
Copresidente
ANCAR IVANHOE
SHOPPING CENTERS



SANDOVAL MARTINS
CEO
BUSCAPÉ



THIAGO CORDEIRO
Sócio
GOODSTORAGE



Aderson Uchoa

CFO
JCC- JEREISSATI CENTROS COMERCIAIS



Administrador de Empresas formado pela Universidade de Fortaleza e também Contador, pela mesma universidade, com MBA em Finanças pela UFRJ – Coppead. De Gerente de Planejamento na Endesa Brasil à executivo de finanças da Norsa (engarrafador da Coca-Cola), passou por diferentes posições estratégicas. Então, assumiu a posição de Gerente de Planejamento e Finanças da Coca-Cola Company, com foco na Ásia, em Atlanta (EUA). Participou da liderança da fusão dos engarrafadores Cola-Cola (Norsa, Guararapes e Renosa) que deu origem à Solar. Agora, é CFO da Jereissati Centros Comerciais.



Adrian Andrade

Diretor de Expansão
CINÉPOLIS



Diretor de Expansão e Planejamento da Cinépolis Brasil. Formado em Engenharia e Negócios Internacionais no México, teve experiências profissionais na indústria metalúrgica, Informática e Petróleo. Trabalhou por cinco anos em consultoria estratégica para empresas multinacionais de diversos setores em São Paulo, Brasil e Londres, Inglaterra. Desde o começo de operações da Cinépolis no Brasil há seis anos, tem liderado a expansão da empresa alcançando a vice liderança no mercado.



Alexandre Caiado

CEO
GOLD SEA PARTICIPAÇÕES S.A.



Fundador e presidente da Gold Sea, pós-graduado em finanças, direito comercial e empresarial, é empreendedor hands-on, com atuação em projetos imobiliários, tipicamente em todos os estágios desde sua concepção até a conclusão. Seus projetos recentes incluem uma parceria com a Brookfield, o desenvolvimento e a implantação de um empreendimento hoteleiro, o Shopping Taboão Plaza Outlet e um centro de treinamento para a Volkswagen no Rio de Janeiro, totalizando 150 mil metros quadrados. Atualmente todos os investimentos da Gold Sea estão orientados ao desenvolvimento de outlets no Brasil.



Alexandre Luercio

Sócio-Diretor - MKT e Vendas
HAPPY CODE



Alexandre Luercio, carioca, 40 anos, economista pela UERJ com MBAs pelas Fundações Getúlio Vargas e Dom Cabral. Atuou por 20 anos como executivo nas indústrias de bebidas (7) e de shopping centers (13). Desde 2016, se dedica a empreender nas áreas de educação, inovação e tecnologia: é palestrante em eventos empresariais; sócio da 55 Labs (desenvolvimento de apps); mentor e investidor em diversas startups; diretor executivo para o Brasil da Boston Innovation Gateway, consultoria norte-americana de inovação de mercado; sócio-diretor comercial e de marketing da Happy Code, a maior rede de escolas de ensino de tecnologia e inovação para crianças e adolescentes do país.



Alexandre Machado

Managing Partner
HEDGE INVESTMENTS



Managing partner, having more than 14 years' experience in Brazilian Real Estate; shopping malls portfolio manager including 12 assets acquired comprising more than R\$ 1.1 bn; responsible for structuring the CSHG Real Estate Division in 2003; Civil Engineer at POLI/USP and MBA at Insper Business School.



Alfredo Khouri Junior

CEO
GRUPO CATUAÍ



Alfredo Khouri Jr acumula cerca de duas décadas de experiência no mercado imobiliário, com ênfase em construção civil e shopping centers. Bacharel em Administração de Empresas pela Faap, é sócio e presidente do grupo Catuaí.



André Cruz

Diretor de Expansão e Engenharia
**GRUPO DPSP - DROGARIAS PACHECO
 E SÃO PAULO**



André Cruz, diretor de Expansão e Engenharia do Grupo DPSP (Drogarias Pacheco e São Paulo) é formado em Engenharia Civil pela Escola de Engenharia Mauá e possui MBA em Finanças pelo Insper. Iniciou sua carreira em consultoria estratégica na Accenture, atendendo clientes do segmento de bens de consumo e varejo. Entre 2010 e 2015 atuou como Diretor de Compras e posteriormente como Diretor de Expansão e Engenharia no Grupo Pão de Açúcar. Atualmente André é responsável pelo processo de expansão e gestão dos ativos do Grupo DPSP, desde a definição da estratégia de expansão, passando pela aprovação dos investimentos, desenvolvimento dos projetos, execução das obras de lojas novas e reformas, manutenção das lojas e CDs, e gestão imobiliária.



André Moor Whitaker de Assumpção

Vice Presidente
BRADESCO BBI



Vice President at Bradesco BBI, being currently one of the responsables for the coverage of the Transport, Logistics, Chemical and Petrochemical, Agribusiness and Real Estate sectors. Mr. Assumpção has more than 8 years of experience in Investment Banking. Prior to Bradesco BBI, Mr. Assumpção has worked as M&A associate at Brasilpar and as Investment Banking analyst at Banco Itaú BBA. André has a BS in Management from Fundação Getúlio Vargas.



André Siniscalchi

VP divisão de Shopping Center
MB CAPITAL REALTY GROUP



Vice-Presidente da MB Capital Realty Group, onde lidera a divisão de Shopping Centers com o objetivo de reposicionar estrategicamente o Grupo no mercado, da Incorporação e Construção Imobiliária à área de Shopping Centers, com dois grandes projetos: Shopping Paricá e Shopping Modelo, localizados no Pará, previstos para inaugurar em 2017 e 2018. Sua experiência profissional inclui atuações no Mc. Donald's, Lojas Americanas, Walmart e Sonae Brasil, ocupando cargos em áreas diversificadas como operações, expansão, marketing, vendas, gestão de projetos, inovação e desenvolvimento de produtos e serviços, processos e desenvolvimento empresarial. Graduado em Arquitetura e Urbanismo, possui cursos de extensão realizados na Harvard Business School.



André Tavares

Diretor de M&A e RI
TENCO SHOPPING CENTERS



André Tavares, Diretor de Mergers and Acquisitions (M&A) e Relação com Investidores (RI), 30 anos, é graduado em Ciência da Computação pela PUC-MG e mestre em Ciência da Computação pela UFMG com pesquisa realizada na ENS Lyon, França. Pós-graduado em Gestão de Shopping Center pelo INSPER em conjunto com a ABRASCE e em gestão com ênfase em finanças pela Fundação Dom Cabral.



Andrea Kumruian

Head of Development YUM! Brazil
YUM! DO BRASIL E YUM! LATIN AMERICA



Andrea Kumruian, Paulista, Head de Desenvolvimento na YUM Brasil. Engenheira química e pós graduada em Administração pelo USP. Atualmente trabalho em Desenvolvimento do KFC e Pizza Hut Brasil, responsável, pela comercialização de franquia, Expansão, Projetos, obras e Estratégica de mercado. Experiência em 10 anos na área de expansão de grandes varejistas como WalMart, Starbucks e atualmente YUM, nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste. Fora isso atuei em Indústria por 7 anos e em desenvolvimento de catálogos de sites e Startup de E-commerce para a América Latina.



Antônio Paulo Magalhães

Conselheiro
CASASHOPPING



Antônio Paulo Magalhães (APM) cursou Engenharia na PUC/RJ com pós graduação em Gestão Imobiliária pelo IAG da PUC/RJ, formado em economia pela SUJESC/RJ. Atua como Conselheiro do CasaShopping/RJ e em diversas empresas do ramo de engenharia e imobiliária. Conselheiro da ADEMI/RJ e SINDUSCON/RJ.



Caimi Reis

Head of Real Estate
BRASIL PLURAL

Head de Real Estate do banco Brasil Plural atuando em advisory, M&A, estruturacao de fundos imobiliarios, securitizacao e operacoes de mercado de capitais para o setor imobiliario. Anteriormente foi VP do Deutsche Bank responsável pela cobertura de empresas de real estate na america latina. É formado em engenharia pelo Instituto Militar de Engenharia e possui mestrado em engenharia pela POLI/USP.



Caio Guimarães

Property Director & Other Income
WALMART

Profissional formado em engenharia Civil pela Poli-USP em 1994, com larga experiência em Real Estate e Gestão de Projetos sendo certificado PMP pelo PMI e com passagem por empresas líderes do segmento de Real Estate, Banking e Varejo. Atuação em Papeis de Liderança nas Áreas de Gestão de Projetos, Desenvolvimento Imobiliário, Planejamento, Estratégia, Gestão de Ativos Imobiliários e Procurement. Atualmente Diretor Sênior da Área de Real Estate and development no Walmart liderando as Áreas de Procurement e Property Management.



Carla Ponzio

Diretora de Avaliação & Consultoria
ENGEBANC REAL ESTATE

Carla Ponzio, MRICS, RICS Registered Valuer – Diretora de Avaliação & Consultoria. 25 anos de experiência no mercado imobiliário, background em coordenação de avaliações e pesquisas imobiliárias, estudos de mercado e de vocação para desenvolvimento de novos projetos, análise de viabilidade financeira para incorporação imobiliária e para estruturação de FI's. Iniciou na CB Richard Ellis, e é formada e pós-graduada pela FAAP em Adm de Empresas e Negócios Imobiliários. No início de carreira, destaca-se Gerente de Consultoria na Bolsa de Imóveis de SP, a estruturação do data base de mercado de escritórios vendido à Jones Lang LaSalle. Carla junta-se à Engebanc RE após 15 anos na direção da Ponzio & Féo Consultores Imobiliários.



Carlos Alberto Correa

CFO
SONAE SIERRA BRASIL

Carlos Correa chegou à Sonae Sierra Brasil como CFO Adjunto em 2007, após ocupar cargos em grandes empresas no país, como Cielo, Continental Airlines e Açúcar Guarani, onde adquiriu uma vasta experiência em finanças. Em 2009, assumiu o cargo de CFO, ficando responsável por toda a área financeira e, em 2011, incorporou ainda a área de Relação com Investidores. Mestre em administração pela Universidade Mackenzie, de São Paulo, tem ainda Pós-graduação em Finanças pela Fundação Getúlio Vargas e concluiu o Advanced Management Program na Universidade de Harvard, nos Estados Unidos.



Carlos Kawall

Chief Economist
BANCO SAFRA

Carlos Kawall é Economista-Chefe do Banco Safra. Antes, foi Diretor-Financeiro da BM&FBOVESPA, Secretário do Tesouro Nacional, Diretor Financeiro do BNDES e Economista-Chefe do Citigroup para o Brasil. É Doutor em Economia pela Unicamp e Professor do Programa de Mestrado Profissional da FGV/SP.



Carlos Marin

Diretor Executivo
UCI CINEMAS

Diretor-executivo da United Cinemas International (UCI) no Brasil, o economista Carlos Marin nasceu na Espanha. Há 20 anos, vive no Rio de Janeiro, cidade escolhida para sediar o maior cinema da rede no Brasil: o UCI New York City Center, que desde sua inauguração, em 1999, é o maior complexo do país, com 18 salas. Com ampla experiência em planejamentos estratégicos em projetos na Inglaterra e na Espanha, Marin foi um dos responsáveis pela expansão da rede UCI, que hoje tem 23 complexos e 196 salas nas principais cidades brasileiras.





Carlos Queirós

Diretor de Expansão e Novos Negócios
PAGUEMENOS



Atua como Diretor de Expansão e Manutenção das Farmácias Pague Menos, responsável por desbravar o país em busca da próxima melhor localização para as farmácias do grupo. Com o apoio fundamental de sua incansável equipe, em 2017 a companhia já ultrapassa a média de 15 inaugurações por mês. E o propósito é alcançar a meta arrojada delineada pelo seu amado pai, Deusmar Queirós, de 200 aberturas neste ano. A recente reformulação da marca foi um desafio particular para a diretoria, pois atualizar as mais de 1000 lojas espalhadas pelo país não é tarefa fácil, no entanto, será tarefa cumprida até o fim deste ano.



Claudio Dall'acqua Jr

Diretor de Gestão e Desenvolvimento
IGUATEMI - EMPRESA SHOPPING CENTERS



Claudio é Diretor de Gestão e Desenvolvimento Imobiliário na Iguatemi Empresa de Shopping Centers e possui mais de vinte anos de experiência profissional. Atualmente responsável pelo desenvolvimento e gestão de Greenfields, Expansões, M&A e Desenvolvimento imobiliário e urbano no entorno dos Shoppings. Antes da Iguatemi, foi Diretor de Incorporações na Odebrecht Realizações Imobiliárias, responsável pela gestão de um portfólio de R\$ 2.5 bn em Projetos Imobiliários. Anteriormente, desempenhou o papel de Diretor Técnico e Comercial na Dall'Acqua Engenharia Construções e Incorporações, atuou dois anos como CEO da Visual Desenvolvimento Imobiliário, e trabalhou na Odebrecht Construção Pesada (CNO).



Daniel Gasparete

Head of Real Estate
BOFA MERRILL LYNCH BRAZIL



Daniel Gasparete is the Senior Analyst for the Brazilian Real Estate and Cement & Construction team. Daniel was ranked among the top 5 Latam Real Estate analysts at Institutional Investor Research Pool. Prior to joining the firm, Daniel was an associate at Barclays and Credit Suisse. He has been covering the Brazilian Real Estate industry since 2008. He has a bachelor's degree in business administration from Pontifícia Universidade Católica, Rio de Janeiro, Brazil.



Dirceu Pastre

Diretor
BELPASSO PARTICIPAÇÕES



Dirceu Pastre é engenheiro civil formado pela UFPR. Atualmente é Diretor Geral da Belpasso Participações que é um grupo com atuação em alguns segmentos: shopping centers, urbanização, incorporação de edifícios, condomínios industriais, energia e cinema. A Belpasso Participações está no mercado há 27 anos e atualmente conta com projetos em Curitiba e sua Região Metropolitana além de empreendimentos no litoral e interior do Paraná.



Djalma Cintra Jr.

Sócio Diretor
POLO COMERCIAL CARUARU - SHOPPING



Nascido em Pernambuco, formado em Administração, Direito e MBA em Gestão de negócios. Carreira empresarial, 28 anos de experiência como gestor de rede de supermercados, 11 anos como empreendedor de Shopping, investidor no segmento imobiliário.



Edgard Corona

CEO
GRUPO BIO RITMO



Engenheiro Químico com curso de extensão em Administração de Empresas. Trabalhou por 2 anos no setor siderúrgico e por 14 anos no setor de açúcar e álcool em diversos cargos da terceira maior empresa do setor no Brasil. Foi Vice-Presidente de órgão de classes setoriais e Conselheiro da Copersucar. Em 1996, desligou-se para fundar a BIO RITMO/SMART FIT, maior rede de academias da América Latina, totalizando hoje 285 clubes, 39 Bio Ritmo e 246 Smartfit, sendo 50 no México, 5 no Chile, 1 na República Dominicana e mais de 800 mil alunos.



Eduardo Christiano

Manager Valuation Consultant
CBRE



Engenheiro civil formado pela Universidade Federal de Santa Catarina e membro da RICS (MRICs), Eduardo Christiano atua no mercado imobiliário há 10 anos e ocupa atualmente o cargo de gerente do departamento de valoração e Aconselhamento Geral da CB Richard Ellis. Ao longo da última década, analisou, avaliou e aconselhou os mais diversos tipos de imóveis, mantendo um foco especial no mercado de shopping centers, no qual teve a oportunidade de trabalhar para os principais players nacionais e estrangeiros deste mercado no Brasil.

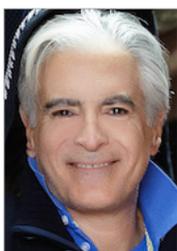


Eduardo Guerra

Diretor de Expansão
GIRAFFAS



Graduado em direito. Detém amplo conhecimento dentro do sistema de franquia. Atuou em diversas áreas ligadas ao negócio Giraffas, como operações, captação de investidores e fusão e aquisição de restaurantes. Liderou a estruturação da empresa de lojas próprias da rede e é o atual responsável pela diretoria de expansão das marcas Giraffas e Tostex no Brasil.



Eli Haddad

Managing Director
BEVERLY HILLS POLO CLUB



Eli Haddad is the Managing Partner of Lifestyle Equities CV, the owner of the Beverly Hills Polo Club brand, as well as Director of Samsons Properties Inc., a New York based real property owner/developer. Eli has founded and manages/owns several international firms engaged in the manufacture, and distribution at both retail and wholesale levels, of BHPC fashion consumer lifestyle products. Eli also founded many years back an organization named USA-ITA, the national trade association of the United States that addresses the needs of US International trade in Textile and Apparel, and served on official advisory groups at both the US Dept of Commerce as well as at State and at USTR. Eli is an investor/developer who specializes in businesses that locally distribute Branded Lifestyle consumer products, that his companies design, develop and market worldwide.



Eliane Monetti

Professora/Pesquisadora
NRE-POLI



Professora Doutora na Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, pesquisadora do Núcleo de Real Estate e coordenadora dos cursos de Especialização em Real Estate: Economia Setorial & Mercados MBA-USP. Desde 2010 é membro convidado do Fórum Econômico Mundial, Real Estate and Urban Development Council. Foi presidente da LARES - Latin American Real Estate Society e da IRES - International Real Estate Society. Sua experiência concentra-se em diferentes segmentos do setor do Real Estate, envolvendo temas como os mercados de Real Estate, os mecanismos de funding para o mercado imobiliário, os riscos do investimento no segmento, o planejamento de empreendimentos imobiliários e de base imobiliária, em especial, shopping centers.



Fabio Aloi

Real Estate Senior Manager
INBRANDS



Graduado em Engenharia Civil pelo Mackenzie, MBA marketing pela ESPM e MBA gestão de negócios pelo FGV, com 15 anos de experiência em Real Estate e Expansão de cadeias de Varejo como Grupo Pão de Açúcar, Santander, Restoque e InBrands.



Fábio Henrique Coelho

Diretor de Assuntos Atuariais
PREVIC



Fábio Coelho é engenheiro civil, com mestrado em Economia do Setor Público pela Universidade de Brasília e em Finanças pelo Instituto Coppead de Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Tem ampla experiência em várias áreas da economia e do mercado de crédito e de capitais, além da área previdenciária e de gestão de riscos. De janeiro de 2007 a janeiro de 2011 Fábio Coelho atuou no Departamento Econômico do Banco Central, onde exerceu o cargo de Chefe de Gabinete do Diretor de Relacionamento Institucional e Cidadania. Fábio é servidor de carreira do Banco Central e atualmente Diretor de Assuntos Atuariais, Contábeis e Econômicas da Previc, onde já ocupou o cargo de Coordenador-Geral de Pesquisas Atuariais, Contábeis e Econômicas.



Fabio Lambert

Diretor de Vendas
SKIDATA



Formado em Administração de Empresas e Gestão Financeira FGV. Foco na estruturação comercial e distribuição na área de insumos do Departamento Profissional da Kodak Brasil e na Mobil Co, com implementação do conceito "15 minutes Oil Change" South Flórida/ USA. Forte atuação em startups de posicionamento de produtos para mercados consolidados. Na Skidata do Brasil, empreendemos projetos para a capacitação operacional e implementação de tecnologias para gestão centralizada. Afixionado por métrica de desempenho, trata como ponto inicial de abordagem o "grande cenário" para alicerçar relacionamentos longos e bem-sucedidos.



Fabio Lopes

Diretor de Real Estate
CONSTRUDECOR



Fabrício Cavalcante

CEO
JCC- JEREISSATI CENTROS COMERCIAIS



Engenheiro Mecânico-Aeronáutico formado pelo ITA com MBA pela University of Michigan. Trabalhou como consultor pela McKinsey no Brasil, Canadá e Estados Unidos, principalmente nas indústrias automotiva, bens de consumo e telecomunicações. Foi Diretor de Supply Chain da Norsa (engarrafador da Coca-Cola nos estados do Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte e Bahia) e Vice Presidente de Operações da RM Telecom, um operador da rede de telefonia da Oi em 19 estados do Brasil. De 2015 em diante, CEO da JCC, empresa tradicional no ramo de Shopping Centers, incluindo o Iguatemi Fortaleza, um dos maiores do país.



Felipe Pereira

Gerente Nacional de Expansão
RAIA DROGASIL



Profissional com passagens pela Prumo logística e Carrefour, com atuação multidisciplinar no mercado de Real Estate. São projetos greenfield para heavy industries no setor de óleo e gás, passando pela comercialização de galerias comerciais e atualmente como gerente de expansão nacional da Raia Drogasil.



Fernão Galindo

Presidente Executivo
GALMO EMPREENDIMENTOS



Fernão Galindo é empreendedor imobiliário e engenheiro civil pós-graduado em Economia pela UEL. Tem toda a sua carreira dedicada ao aprimoramento e à criação de novos conhecimentos e tecnologias para o desenvolvimento de grandes empreendimentos residenciais e comerciais de alto padrão, e à formação do grupo empresarial Galmo, do qual é presidente executivo.



Flávia Kickinger

Departamento de Educação, Bens de Consumo,
Comércio e Serviços
BNDES



Engenheira de Produção pela Universidade Federal do Rio de Janeiro e Mestre em Administração de empresas pelo COPPEAD-UFRJ, tendo feito extensão em Thunderbird – The Garvin School of International Management. Atuou em empresas como Shell e TIM Brasil. No BNDES, foi Gerente de operações indiretas e Gerente de inovação. Foi Chefe do Departamento de Avaliação, Inovação e Conhecimento e também do Departamento de Assuntos Transversais (à frente das gerências de Inovação, Avaliação de Efetividade e Emprego, Sustentabilidade Socioambiental, Desenvolvimento Regional, Metodologia de Avaliação de Empresas). Atualmente é Chefe do Departamento de Educação, Bens de Consumo, Comércio e Serviços do BNDES.



Gabriel Patini

Diretor de Marketing para América Latina
JAGUAR LAND ROVER

Hoje, Diretor de Marketing e Produto da Jaguar Land Rover América Latina Gabriel Patini, passou por vários postos estratégicos da empresa em diversos países nos últimos 12 anos. Atuou como gerente de Marketing e Produto para mercados emergentes na matriz da empresa na Inglaterra e como Diretor de Produto e Marketing na subsidiária da empresa na Rússia.



Gastão Valente

Senior Vice President
GIC

Gastão Valente é senior vice president do GIC desde 2013. Tem mais de 20 anos de experiência profissional, sendo 12 deles em investimentos imobiliários. Foi diretor do BTG Pactual, trabalhou com comércio exterior e na Deloitte Consulting. É economista graduado pela PUC-Rio e tem mestrado em Economia com ênfase em Finanças pela Universidade de Montreal.



Gilberto Soares dos Santos

Development Vice President
BLOOMIN' BRANDS INTERNATIONAL



Glauber Fecchio

Head of Expansion Team
DECATHLON BRASIL



Coach pela Academia Brasileira de Coaching, formado em economia pela Unicamp, mestrado em Economia e Globalização pela Université de Grenoble na França e com especialização em investimentos imobiliários na FGV. Atualmente: Head da equipe de expansão da Decathlon Brasil, sendo responsável pelos estudos de mercado da empresa, planejamento estratégico, bem como pela definição da política de desenvolvimento imobiliário (abertura de novas lojas / novos negócios).



Gustavo Nicolau

Diretor
AKYLAS PATRIMONIAL



Gustavo Nicolau é economista formado pela PUC-SP e tem MBA executivo pelo Ibmecc (Insper). Foi gerente financeiro de uma empresa de engenharia elétrica com atuação em obras de infraestrutura, shopping centers, hipermercados e indústrias no Brasil, na Argentina e no Uruguai. Foi também consultor financeiro e administrativo de companhias ligadas à indústria imobiliária e family office, enfocando as áreas de planejamento estratégico, societária e de sucessão. Desenvolveu um empreendimento residencial em parceria com um grande player do mercado imobiliário e estabeleceu a Akylas Patrimonial no mercado de incorporação imobiliária.



Hans-Phillip Mueller

Real Estate Investments
CPPIB



Phillip Mueller is based in CPPIB's São Paulo office and responsible for origination, execution and asset management of investments in Latin America. Phillip has 14 years of real estate investment and asset management experience across the Americas and Europe where he has been responsible for the underwriting of over \$1.0 billion of real estate investments across the capital structure. Prior to joining CPPIB, Phillip worked at Pátria Investments' Real Estate group and at Bank of America Merrill Lynch's Global Commercial Real Estate group in New York and São Paulo. Phillip has a Bachelor's degree in Business Administration from Babson College.



Hernani Varella Jr

Sócio Diretor
TALLENTO ENGENHARIA



Hernani Varella Jr é formado em Engenharia Civil pela Escola Politécnica da USP e tem especialização em Gestão de Projetos pela FGV. Em 1989, fundou a Tallento, da qual é sócio diretor. Foi diretor da Associação Comercial de São Paulo de 1991 a 1995.



Ivan Schara

Executive Manager RE
PREVI



Economista com mestrado em administração pelo IBMEC-RJ MBA em finanças na FGV-RJ e MBA em Gestão de Negócios no Ibmecc-RJ. Trabalha a 15 anos na Previ atualmente responsável pela área de gestão dos ativos imobiliários.



Jean Lombard

Diretor Técnico
HACASA



Executivo na área de Real Estate desde 1997. Passagens por incorporadoras como FAL2 (Gerente de Planejamento e Orçamentos), Teixeira Duarte (Gerente de Projetos), AKRealty (Gerente de Novos Negócios) e atualmente Hacasa (Diretor Técnico). Formado em Tecnologia na modalidade Edifícios pela Fatec/SP (1989), graduado em Engenharia Civil, pela UNG/SP (1995), com MBA em negócios Imobiliários e Construção Civil pela FGV (2013). Carreira voltada para o desenvolvimento de projetos e incorporações em diversos estados, São Paulo, Minas Gerais, Bahia, Goiás, Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina. Atual Presidente da Associação dos Loteadores do Norte Catarinense e membro eleito do Conselho da Cidade.



João Sammarone

Diretor de Varejo
BEST CENTER



João Sammarone foi Superintendente Comercial na São Carlos/Best Center de Set/14 a Ago/2015 e a partir de Set/15 assumiu a Diretoria de Varejo. Anteriormente, foi sócio fundador da Victoria Properties empresa de desenvolvimento de Strip Malls e foi gerente de expansão do Wal Mart Brasil. Formou-se em Direito, com pós graduação em Negócios Imobiliários pela Faculdade Armando Álvares Penteado (FAAP) e Certificate in Business Administration (CBA) pelo INSPER.



José Manuel Baeta Tomás

Diretor Presidente
SONAE SIERRA BRASIL



José Baeta Tomás is the Sonae Sierra Brasil CEO. With 30 years of experience, with emphasis on the retail market, he began his career at Sonae Group in Portugal in 1982, as Director of Operations at Sonae Distribuição. After that, he took over the position of CEO of the Supermarket Division and its Board of Directors. In 1985, he was appointed to the Executive Committee of Sonae Distribuição. In 1995, he moved to Brazil to implement Sonae Distribuição. In 2003, has assumed the position of CEO at Tafsia Brasil, a company of Sonae Indústria, and the supervision of other Group companies in the country. In 2010, José Baeta Tomás assumed the position of CEO of Sonae Sierra Brasil and was responsible for conducting the IPO company's IPO process.



José Paulo Marzagão

Sócio
TAUIL & CHEQUER ADVOGADOS



Formado em Direito pela USP, José Paulo Marzagão é advogado especializado em Direito Imobiliário. Iniciou sua carreira na área no escritório TozziniFreire, tornando-se sócio do departamento de Direito Imobiliário. Foi ainda sócio nos escritórios Navarro e Marzagão Advogados, Associados, e Lacaz Martins, Pereira Neto, Gurevich e Schoueri Advogados, e juntou-se depois ao Koury Lopes Advogados. É hoje sócio do Tauil & Chequer Advogados.



Kleber Roberto Leal

Diretor de Expansão & Implementação
ÓTICAS CAROL



Leandro Lopes

Diretor
REPLAN MALLS



Leandro Lopes, sócio diretor da Replan – Desenvolvimento, Gestão e Consultoria para Shoppings – Formado em Economia pela UERJ (Universidade do Estado do Rio de Janeiro), com MBA em Gestão de Negócios pelo IBMEC/RJ. Atua no mercado de shoppings há 10 anos tendo trabalhado na BRMALLS como CFO, Diretor de Backoffice, Diretor Regional RJ, MG, RS, NE e na Almeida Junior como COO e CFO.



Luis Felipe Salles

Diretor Comercial e Projetos
ALMEIDA JUNIOR



Executivo de formação em Administração de empresas e Marketing, com MBA de Varejo pela FGV, foi Conselheiro da Associação Comercial do RJ, membro do NDV em SP, filiado a SBVC Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo, participante do clube de negócios GRI Retail, atua há mais de 20 anos no mercado de Shopping Centers, liderou áreas comerciais de importantes players do setor. Especialista na gestão comercial e projetos de greenfield, participou de lançamentos como Diretor Comercial, de empreendedores líderes da indústria. Atuou em vários projetos em diversas regiões do País com responsabilidades na Implantação, desenvolvimento, comercialização, reposicionamento e revitalização de shoppings em operações de todos de vários portes. Iniciou a vida profissional do McDonald's, por 9 anos, passou por todos os níveis de gerencia onde finalizou esta etapa como consultor de treinamento operações e marketing no mercado de Brasília respondendo por 4 lojas da rede.



Luiz Henrique Rodrigues Costa

Diretor Executivo
GPA MALLS



Formação em Engenharia Mecânica, MBA em gestão empresarial pela FDC e pós MBA pela Kellogg school of management. Experiência profissional nas áreas de produção, logística, suprimentos e serviços e nos últimos 10 anos dedicados à área comercial. Atuei em grandes empresas nos segmentos de gases industriais, siderurgia e Telecom. Atualmente no Grupo Pão de Açúcar, além de CEO do GPAMALLS acumulo na minha diretoria executiva atividades relacionadas à expansão e obras, manutenção, projetos de eficiência energética, segurança patrimonial e empresarial, licenciamento e a gestão imobiliária das nossas 2200 lojas e 56 centros de distribuição.



Luiz Vaiano

Diretor Fundador
CANAL CONCEPT



Manoel Chaves Neto

Proprietário
SHOPPING JEQUITIBA





Marcelo Carvalho

Copresidente
ANCAR IVANHOE SHOPPING CENTERS



Carioca, 49 anos, graduado em Administração com diversos cursos de extensão em gestão de Shoppings Centers e o programa OPM, Owners President Managers da Harvard Business School. É Copresidente da Ancar Ivanhoe Shopping Centers, empresa com 40 anos de atuação, com 22 empreendimentos em seu portfólio distribuídos nas cinco regiões do país e associada à canadense Ivanhoe Cambridge desde 2006. Começou sua vida profissional nas Lojas Americanas e estagiou por 06 meses nas empresas General Growth Properties (GGP) e Société des Centres Commerciaux (SCC). Tem 25 anos de experiência no negócio de shoppings centers. É membro do Board of Trustees do ICSC (International Council of Shopping Centers) e foi presidente da ABRASCE no biênio 2007/2009. É presidente do Conselho Diretor da Associação Junior Achievement do Brasil. É membro do Capítulo Rio de Janeiro do YPO – Young President Organization.



Marcio Botana Moraes

Founder-President
GRUPO RFM



Marcio Moraes é engenheiro civil formado pela Universidade de Mogi das Cruzes. É presidente fundador do Grupo RFM, que opera em desenvolvimento imobiliário, investimento e construção. É também fundador da Investtur, companhia de desenvolvimento imobiliário especializada em turismo que foi listada na Bolsa em 2007. É ainda membro do conselho da Txai Hotels and Resorts, responsável por novos negócios e desenvolvimento.



Marco Aurelio Vidal

Diretor de Expansão e Gestão
AREZZO & CO



Marco Aurélio Vidal, natural de Belo Horizonte-MG, está na Arezzo&co desde jan/15 e atualmente ocupa o cargo de Diretor de Gente&Gestão e Expansão, formado em economia pela PUC BH-MG, MBA Executivo em Gestão Empresarial pela FGV/Ohio University, especialização executiva em Wharton. Foi Consultor Líder de Projetos e associado da Falconi Consultores de Resultado por 13 anos, em projetos no Brasil, Europa e América do Sul, tendo implementado diferentes soluções de gestão para melhorias de Receitas, redução de Despesas e Desdobramento de Metas em variados segmentos, tais como: Varejo de consumo, indústria da aviação, siderurgia, público, dentre outros.



Marcos Lopes Prado

Sócio
**SOUZA, CESCON, BARRIEU & FLESCH
SOCIEDADE DE ADVOGADOS**



Marcos Lopes Prado é advogado em São Paulo/SP e sócio da área imobiliária do escritório Souza, Cescon, Barriou & Flesch Sociedade de Advogados. Formado em Direito pela Universidade de São Paulo (USP), em 2000. Especialista em Direito Contratual, pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), em Direito Urbanístico, pela Sociedade Brasileira de Direito Público (SBDP) e, em Direito Notarial e Registral Imobiliário, pelo Instituto de Registro Imobiliário do Brasil (IRIB). Membro da Mesa de Debates de Direito Imobiliário (MDDI), do Instituto Brasileiro de Direito da Construção (IBDIC), do GRI Club Real Estate Brazil, da International Bar Association (IBA) e da Comissão de Direito Notarial e de Registros Públicos da OAB-SP. Palestrante e coautor de diversas obras de Direito Imobiliário. Indicado pelas publicações Legal500 e ChambersAndPartners.



Marcos Ravazzoli

Diretor Executivo
GRUPO PAQUETÁ



Profissional com pós-graduação em Finanças Empresariais (FGV) e MBA em Marketing (ESPM-RS). Experiência de 25 anos no segmento de Varejo, atuando desde 1997 no grupo Paquetá. Desde 2012 exerce suas atividades como Diretor Executivo de toda a Unidade de Retail do Grupo Paquetá, que compõe-se de 160 lojas, nas bandeiras Paquetá, Gaston, Paquetá Esportes e Esposende, presentes em 7 estados brasileiros, com faturamento de R\$ 1 bi e 5.000 colaboradores. Nesta posição responde por toda a gestão estratégica da Unidade reportando-se diretamente ao CEO do grupo.



Mario Goldberg

Diretor Comercial & Operações
TACO



Atualmente Diretor Comercial e Operações da Taco, tendo atuado a frente de empresas Multinacionais (GAP e Xerox) e Nacionais (Boticário, Arezzo, Sestini, TVZ, Grupo Almeida Junior) nos segmentos de Varejo, Shopping Center e Indústria, atuando no Desenvolvimento, Expansão e Gestão de Canais de Venda, Comunicação & Relacionamento, Novos Negócios. Formado em publicidade na PUC do Rio de Janeiro e Mestre em Marketing / San Diego em Marketing e E-Business na San Diego State University.



Mario Maia

Diretor Operacional
IRB PARTICIPAÇÕES



Mario Maia é diretor Operacional do IRB Investimentos e Participações Imobiliárias, desde 2016. O executivo iniciou sua trajetória no ressegurador IRB Brasil RE em 2015 e foi responsável pelo projeto de reorganização societária que originou as cinco empresas que constituem o braço imobiliário do grupo. Engenheiro civil formado pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), Mario também é bachelor em business management pela Oklahoma Baptist University e possui MBA em finanças pelo Ibmecc. Com mais de dez anos de experiência, Mario teve passagens por empresas do mercado de serviços e construção civil e atuou nas áreas de orçamento, consultoria e viabilidade de projetos.



Max Lima

Sócio Diretor
HSI



Max Lima é sócio fundador da HSI e da Prosperitas Investimentos, responsável pela gestão de aproximadamente US\$ 2,5 bilhões em ativos aplicados fundamentalmente no mercado imobiliário. Também é presidente do conselho da Cipasa Urbanismo e membro do conselho da Saphyr Holdco Serviços de Shopping Centers. É formado em Economia pela Universidade de Chicago.



Michel Zyngier

Diretor de Franquias
MR. CAT



Paulo Bomfim

Diretor Comercial
SKIDATA



Graduado em comunicação social com especialização em propaganda e marketing, certificações em comércio exterior, negociação corporativa e liderança de equipes de alta performance, com grande experiência no atendimento a clientes corporativos e estreito relacionamento com os principais investidores em sistemas de parking em todos os segmentos do país, atuo há mais de quinze anos na área comercial e marketing, mais especificamente no gerenciamento de vendas em fabricantes de equipamentos e desenvolvedores de sistemas para automação de estacionamentos e controle de tráfego, com passagem pelas maiores e principais empresas nacionais e internacionais em atividade no Brasil e América do Sul.



Paulo Queiroz

Partner
PORTFOLIO CAPITAL



Paulo Queiroz tem formação em Economia e em Direito. Foi professor dos Cursos de Pós-Graduação em Finanças, Direito Empresarial e Gestão Imobiliária oferecidos pela Escola de Negócios (IAG) da PUC/RJ. Também foi professor do Curso MBA em Finanças oferecido pelo Instituto COPPEAD da UFRJ. Trabalhou em grandes empresas, tais como: Vale, Banco do Brasil, General Electric e Brahma. Adquiriu larga experiência em operações financeiras estruturadas, tributação, elaboração de cenários econômicos e na gestão de investimentos imobiliários. É legalmente habilitado para gerir carteira de investimentos imobiliários, com mais de 25 anos de experiência acumulada neste segmento.



Paulo Stewart

Membro do Conselho
SAPHYR



Empresário, iniciou sua trajetória em 1984 na Ecisa, empresa originalmente de construção civil e pioneira no segmento de Shopping Centers no Brasil, onde atuou por 19 anos (10 como CEO). Em 2002 fundou a Saphyr com foco em desenvolver e operar Shopping Centers. Em 2012, realiza a Joint Venture com a HSI, gestora de Fundos de Private Equity. Atualmente presente em 7 estados com um portfólio de 317.247 m² de ABL em 11 shoppings em operação e outros 2 em desenvolvimento. Presidiu a Abrasce por 2 mandatos consecutivos (1999 – 2003) e também é membro permanente do Conselho Deliberativo. Consagrado atleta, representou o Brasil no hipismo nos Jogos Olímpicos de Seul (1988) e se tornou Ironman ao completar a prova de Florianópolis em 2008.



Pedro Guasti

Diretor Executivo
E-BIT



Pedro Guasti, ocupa o cargo de CEO da Ebit e Presidente do Conselho de e-commerce da FecomercioSP. Co-fundador da Ebit em 2000, foi responsável pela estruturação das áreas de Marketing Comportamental, Inteligência de Mercado e Universidade Corporativa do Buscapé Company. Colabora ativamente na divulgação e fortalecimento do e-commerce no Brasil, sendo um dos idealizadores do relatório WebShoppers. Graduado em Tecnologia da Computação pelo Mackenzie-SP, pós-graduado em Varejo no Provar/FIA e MBA na Universidade de São Paulo em Conhecimento, Tecnologia e Inovação. Membro do grupo de investidores Harvard Business Angels, Palestrante, e Professor de e-commerce em tendências no varejo Omnichannel.



Rafael Peixoto Marconi

National Sales and Operations Manager
GRUPO BOTICÁRIO



Rafael Marconi, Gerente Nacional de Vendas e Operações, formado em Administração pela Kellogg School of Management. Possui amplo conhecimento do mercado brasileiro em múltiplos canais de vendas como Grande e pequeno Varejo Alimentar, Farma, Distribuidores e Atacadistas, Lojas Próprias, Venda Direta e e-commerce, acumulado em empresas como L'Oréal, Ambev e Unilever. Atualmente responsável pelo pela Formação, Desenvolvimento, Expansão e Operação dos Canais de Vendas de Eudora, Unidade de negócios do Grupo Boticário.



Raphael Espírito Santo

Sócio
VEIRANO ADVOGADOS



Advogado especializado em direito imobiliário, com atuação destacada para investidores estrangeiros e nacionais, nos setores (i) hoteleiro, (ii) incorporação imobiliária, (iii) fundos de investimento e (iv) shopping centers.



Renata Rouchou

Diretora Geral
HAVANNA



Formada em administração de empresas, com pós graduação pela PUC-RIO e FGV-RJ, certificação de Green Belt do INDG e vivência no exterior. Membro do NDEV (Brasil) e ICSC (internacional). Atua no varejo desde 1988, com ênfase na área de expansão, onde foi responsável pela abertura de mais de 550 lojas pelo Brasil nas empresas Havanna, Starbucks, Spoleto, Dominos Pizza, Konil Store e Casa do Pão de Queijo. Experiência com franchising, nas empresas citadas e ministrando palestras e cursos do setor. Atualmente Diretora da marca Havanna no Brasil, com operação de lojas próprias, franquias, segmento corporativo, marketing, expansão.



Richard Stad

CEO
ARAMIS MENSWEAR



Graduado em Administração e Marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), com pós-graduação na Insper e estágio na Palm, aos 22 anos começou a atuar pela Aramis, em 2007. Passou por todos os setores da companhia para entender como poderiam criar uma eficiência melhor em cada uma delas e conectá-las. Começou no estoque, foi gerente de atacado: "Rodei 13 mil km de carro, em um mês e meio, para conhecer todas as multimarcas, fiz meu primeiro showroom e contratei pessoas para formar melhor as áreas essenciais da empresa", comenta.



Rodrigo Abbud

Managing Principal
VBI REAL ESTATE



Rodrigo Abbud é sócio fundador e managing partner da VBI Real Estate. Antes, fez carreira na CBRE, na qual atuou como gerente comercial e participou de algumas das principais transações do mercado imobiliário representando investidores e desenvolvedores. É formado em Engenharia pela Escola Politécnica da USP e tem MBA em Real Estate pela University of Reading. É membro da Royal Institution of Chartered Surveyors.



Rudá Azambuja

Diretor de Expansão e Obras
GRUPO AVENIDA



Sul Mato-Grossense de Campo Grande criado no Estado do Rio de Janeiro, 48 anos, é Diretor de Expansão e Obras do Grupo Avenida, com formação em Direito pela UCAM-Universidade Cândido Mendes RJ. Pós Graduação em Direito privado e especialização em Segurança Pública pela Universidade Federal Fluminense UFF - Niterói - RJ, já atuou em grandes redes como Grupo Pão de Açúcar, Via Varejo e Marisa Lojas S.A.



Rufino Pizarro Neto

Diretor
SENDAS



Rufino Pizarro, diretor no Grupo Sendas, é formado em Engenharia Elétrica pela UFRJ e tem pós-graduação em Gestão Imobiliária pelo IAG da PUC-RJ e em Shopping Center pela FGV/Abrasce. Atua com foco na locação do portfólio dos imóveis e das participações em shoppings da companhia, sendo o responsável pelos resultados e pela otimização do retorno sobre o investimento. Determina os processos para maximizar as receitas, passando por reformas, alterações no mix de locatários, redução de ociosidade e aquisição de propriedades adjacentes, entre outras ações.



Sandoval Martins

CEO
BUSCAPÉ



CEO do Buscapé Company e responsável pela nova fase de transformação do Buscapé e outras empresas do grupo e anteriormente responsável pela reestruturação financeira da empresa como CFO Global, também acumulou a função de CFO da PayU Latam do grupo Naspers e anteriormente foi o CFO e Relação com Investidores da Multiplus SA, um dos responsáveis pela criação do novo negócio e a abertura de capital em 2010, e por 8 anos foi responsável pela área de Planejamento, Controladoria e Relação com Investidores na TAM SA, participando do IPO e Follow on em 2005 e a fusão com a LAN Chile criando a maior empresa aérea da América Latina. Formado pela Business School São Paulo no Executive MBA, cursos de extensão na Toronto University e curso de empreendedorismo na Babson College em Boston, formado em Ciências Contábeis pela PUC-SP.



Sylvana Gouveia

Development Director
STARBUCKS



Engenheira civil graduada pela Universidade de Pernambuco (2003). Possui MBA em Gestão Empresarial pela FGV (2005). Tem experiência de 16 anos no varejo, especializando-se na área de Expansão de empresas multinacionais. Trabalhou como Gerente de Real Estate no Walmart, contribuindo com o crescimento orgânico da empresa no Brasil. Foi Gerente de Desenvolvimento da Burger King Corporation. E atualmente é Diretora de Desenvolvimento da Starbucks Brasil, responsável pela abertura de 80 lojas do portfólio total atual de 103 lojas, nos últimos 6 anos.



Telmo Mendes

Diretor Geral de Shopping Center
GRUPO SOL PANAMBY



Diretor de Ativos, Shopping e Serviços no Grupo Sol Panamby; Gerente Geral Corporativo de Shopping Center no Grupo Sol Panamby; Superintendente no Shopping Jaraguá Araraquara; Superintendente no Unique Shopping; Gerente Comercial na Urbia.



Thiago Cordeiro

Sócio
GOODSTORAGE



Gestor de Investimentos Imobiliários. Experiência em captação, gestão e desenvolvimento de ativos imobiliários, tendo desenvolvido/ investido em diversas classes de ativos e segmentos: residencial, shopping center, logística, hospitais, self storage, entre outros.



Thiago Lima

CEO
SAPHYR



Thiago Lima, 40 anos, possui 17 anos de experiência no mercado imobiliário sendo 13 no setor de shoppings. Atuou na área de investimentos da Prudential Real Estate Investments Latin America e em grandes empresas do setor como Multiplan e Brmalls, onde atuou como diretor e um dos responsáveis pelo seu start up liderando e apoiando as áreas de Desenvolvimento, Financeira e M&A, colaborando para que se tornasse a maior empresa de shopping centers da América Latina. Em 2013 assumiu a presidência da REP real estate partners, e em 2017 à presidência da Saphyr shopping Centers (HSI investimentos) É Engenheiro Civil pela UFRJ, com MBA em finanças pelo IBMEC Rio, EDP pela Wharton Business School é atualmente participa do OPM da Harvard Business School.

Próximos eventos 2017



GRI Hotéis
25 de Maio



Fórum Loteamentos - GRI Nordeste
07 de Junho



Mexico GRI
20 e 21 de Junho



Fórum Loteamentos - GRI Sudeste
21 de Junho



GRI Industrial & Logística
29 de Junho



Fórum Loteamentos - GRI Sul
03 de Agosto



Fórum Loteamentos - GRI Centro-Oeste
10 de Agosto



Colombia, Chile e Peru GRI
06 e 07 de Setembro



Europe GRI
11 e 12 de Setembro



GRI Loteamentos
13 e 14 de Setembro



Argentina GRI
07 e 08 de Setembro



Brazil GRI
09 e 10 de Novembro

CBRE



WALTER CARDOSO
CBRE President



FERNANDO FARIA
CBRE Vice President -
Advisory & Transaction
Services Investment &
Occupier

Reconhecida mundialmente como a melhor e maior consultoria imobiliária, a CBRE estabeleceu-se no Brasil em 1979 e constituiu uma das maiores plataformas de negócio do País e da América Latina. A empresa atua em todo território nacional através de departamentos especializados e equipados para proporcionar o melhor atendimento a todos os seus clientes. Dentro de uma política internacional agressiva, através de aquisições de várias empresas ao redor do mundo, a empresa expandiu extraordinariamente sua atuação para ocupantes e usuários de escritórios e de indústrias, tanto no Brasil como no exterior. A abrangência dos serviços oferecidos, o crescente volume de transações realizadas e a expertise adquirida durante seus 238 anos de existência no mundo proporcionam à CBRE um conhecimento diferenciado do mercado, permitindo identificar as melhores oportunidades e aconselhar seus clientes com excelência, sejam eles investidores, incorporadores, construtoras, ocupantes ou proprietários.

Long recognized worldwide as the best and largest real estate consulting firm, CBRE came to Brazil in 1979 and is proud to have become one of the largest business platforms in Brazil and Latin America. The company operates nationwide through specialized departments equipped to best serve all its customers. With an aggressive international policy, through acquisitions of several companies around the world, the company has greatly expanded its operations for occupiers and users of commercial and industrial properties, both in Brazil and abroad. CBRE has been operating worldwide since the 18th century; since that time, the breadth of services offered, the growing volume of transactions and the expertise acquired has provided CBRE with a differentiated knowledge of the market, identifying the best opportunities and advising its clients with excellence, be they investors, developers, builders, occupants or owners.



MARCELO DA COSTA SANTOS
Sócio-Diretor



CARLA PONZIO
Diretora de Avaliação & Consultoria

A ENGEBANC REAL ESTATE, empresa boutique de assessoria imobiliária, atua junto a proprietários, investidores e ocupantes de imóveis comerciais, industriais, logísticos e terrenos, oferecendo um portfólio completo de serviços, tais como a intermediação de compra e venda, locação, avaliação, estudos de mercado, obtenção de capitais, gerenciamento de propriedades, entre outros. Com uma equipe sinérgica, constantemente capacitada e com profundo conhecimento do mercado local, a ENGEBANC REAL ESTATE oferece a seus clientes uma combinação única de expertise imobiliário e financeiro, proporcionando a construção de soluções integradas, ágeis e criativas. A ENGEBANC REAL ESTATE é parte da ENGEBANC, fundada como uma empresa de engenharia consultiva em 1992 e que atualmente conta com 25 escritórios em 16 estados brasileiros.

As a boutique service provider, ENGEBANC REAL ESTATE delivers advisory and valuation services to owners, occupiers and investors in commercial real estate; including retail, industrial and logistics. Among the services offered are leasing (Landlord and Tenant Representation), sale and acquisition representation, market research, equity and debt raising, valuation & advisory as well as facilities management. With fully integrated and complementary teams as well as a deep knowledge of local markets, ENGEBANC REAL ESTATE offers its clients a unique combination of financial and real estate expertise that yields creative, nimble and integrated solutions. ENGEBANC REAL ESTATE is part of ENGEBANC, founded as a consulting engineering company in 1992 and currently present in 16 Brazilian states through 25 local branches.

GRI Club Advisory Board



CARLOS JEREISSATI FILHO

Presidente
IGUATEMI - EMPRESA DE SHOPPING CENTERS



DANIEL CHERMAN

Senior Managing Director & Brazil Country Head
TISHMAN SPEYER



FAUZE ANTUN

Partner - Real Estate
PATRIA INVESTIMENTOS



GASTÃO VALENTE

Senior VP
GIC



JOSHUA PRISTAW

Senior Managing Director
GTIS PARTNERS



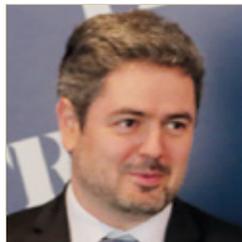
KARL KREPPNER

Senior Vice President, Investments
CADILLAC FAIRVIEW



LEANDRO BOUSQUET

Partner
VINCI PARTNERS



LUIZ AMARAL

CEO
TRX



MARTÍN JACO

CEO
BR PROPERTIES



MARCELA DRIGO

Diretora de Real Estate
CPPIB



MARCELO DA COSTA SANTOS

Sócio-Diretor
ENGEBANC REAL ESTATE



MARCELO FEDAK

Managing Director
BLACKSTONE



MARCELO WILLER

Diretor Presidente
ALPHAVILLE



MAURO DIAS

CEO
GLP



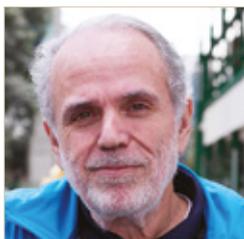
MAX LIMA

Sócio-Diretor
HSI - HEMISFÉRIO SUL INVESTIMENTOS



PAULO GOMES

Portfolio Manager
ADIA



RAFAEL BIRMAN

Presidente
BIRMAN S/A



ROBERTO PERRONI

Presidente
BROOKFIELD PROPERTY GROUP BRAZIL



TOM HENEGHAN

CEO
EQUITY INTERNATIONAL



WALTER CARDOSO

Presidente
CBRE



Sobre o Clube Global

O GRI é um clube global que reúne os maiores e principais players de três setores importantes da economia: imobiliário, varejo e infraestrutura. São investidores, incorporadores, bancos, varejistas, loteadores, empresas hoteleiras e de shopping centers, operadores e concessionárias de infraestrutura.

A missão do GRI é conectar as lideranças do mercado e contribuir para a construção de relacionamentos privilegiados e oportunidades reais de negócios. Nesse contexto, mais de 4.000 executivos participam anualmente das nossas reuniões e encontros pelo mundo.

About our Global Club

GRI is a global club that brings together the most important players of three very critical markets of the global economy: real estate, retail and infrastructure including such stakeholders as: investors, developers, banks, land developers, hotel companies, shopping center operators and infrastructure developers.

GRI's mission is to connect the leaders of various markets and contribute to the building of privileged relationships and real business opportunities. More than 4,000 executives participate annually in our meetings all around the world.



CLUB PARTNERS

CBRE

ENGEBANC
REAL ESTATE

BRAIN
BRAIN'S GROUP

GLP

SECTORAL CLUB PARTNERS

COMPANY MEMBERS

athie | wohnrath
arquiteta construção tecnologia lifestyle

BMA
BARBOSA HUSSNICH ARAGÃO

Brazilian Business Park
CONDOMÍNIOS INDUSTRIAIS E LOGÍSTICOS

BSP
Empreendimentos
Imobiliários

Hines

KATZ
CORREIOES E INFRAESTRUTURA

Libercon
ENFERMAGEM EM PREVENÇÃO

PALMAR

PATRIA
partnership with Blackstone

RBR
asset management

RETHA

SiiLA
BRASIL

Tallento
MANAGEMENT COMPANY

TRX

VCG

VINCI partners

CLUB PARTNERS



SPONSOR



Program Sponsor

PARTNERS

