BEAUTY
IS IN
SEMPLICITY

OYSTER PERPETUAL DATEJUST
ROLEX.COM

ROLEX

ottobre / novembre 2020

Di donna impresa

TOP Women

Le donne di successo si raccontano

in PRIMO PIANO

Role Model a cui ispirarsi

HANNO DETTO

Covid19: Come è cambiato il tuo lavoro?

BELLA **VITA**

THE HISTORY

Dan Harrow & Top Women Dj

Proprietà editoriale e progetto grafico DONNA IMPRESA - www.dimagazine.it

storiadicopertina

Roberta FILENI

Membro CdA Gruppo Fileni

Le mie "Sliding Doors"!

QUANTO AL MIO ARRIVO IN ITALIA, MI PIACE USARE LA METAFORA DELLE "SLIDING DOORS". COME NEL FILM DEL 1998 DIRETTO DA PETER HOWITT, L'ATTRICE PROTAGONISTA PRENDE LA METROPOLITANA E LA SUA VITA SI SVILUPPA IN UN CERTO MODO, MA POI C'È LA VERSIONE NELLA QUALE LE PORTE DELLA STESSA METRO SI CHIUDONO DAVANTI A LEI, PERDENDO QUEL TRENO. NE SEGUIRÀ COSÌ, TUTTO UN ALTRO DESTINO. ECCO! CREDO CHE TUTTI NOI ABBIAMO IL NOSTRO MOMENTO DI "SLIDING DOORS DECISIONALE" NELLA VITA, QUELLA DECISIONE CHE DETERMINERÀ LA TUA VITA FUTURA! HO DOVUTO SCEGLIERE SE SALIRE O MENO SUL QUELL'AEREO CHE NEL FEBBRAIO DEL 1993 MI HA PORTATO A BOLOGNA E CHE HA CAMBIATO COMPLETAMENTE IL MIO DESTINO.

Avevo una vita programmata in *Brasile*. Studiavo in una *Accademia* militare, giocavo a pallavolo in serie A e avevo appena dato l'esame per l'ingresso a *Medicina.* Sognavo di fare il *Chirurgo* cardiovascolare in Marina. Poi ad un tratto tutto è cambiato! Si verificarono una serie di avvenimenti che in poche settimane mi hanno portata ad accettare l'invito per venire in *Italia*, dove viveva mia mamma, per giocare a pallavolo. Non sto a raccontarvi la telenovela brasiliana che è stata la mia vita fino a quell'età, avevo 17 anni, ma il fatto è che io fino a quel momento non ero mai stata con mia madre, praticamente non la conoscevo, mi avevano portato via da lei troppo piccola. La vita, i problemi familiari in Brasile e la pallavolo che mi offriva un sogno in Italia, mi ha portato davanti alle mie "sliding doors"! Ormai sono passati 27 anni, quindi posso dire che sono più italiana che brasiliana. Di anni vissuti sì! Sono nata a *Rio de Janeiro*, la tipica "ragazza di Ipanema"! Porto con me tutti i tratti caratteriali brasiliani: la solarità, l'allegria, l'energia, l'amore per la vita, la resilienza, la malinconia e la "saudade", che insieme ai tratti italiani

KARINE DE SOUZA

GENERAL MANAGER KDS srl - MANAGEMENT & INTERNAZIONALIZZAZIONE IMPRESE
ESPERTA WINE EXPORT - RAVENNA - ITALIA

acquisiti, la tenacia, la serietà, il rispetto, il coraggio e la professionalità, fanno di me quella che sono oggi! A dire la verità, sono molto fiera di ciò che sono! Mi presento. Sono **Karine de Souza**, o almeno in Italia, perchè in Brasile ho ben quattro cognomi. Mi sembra sempre di vivere due realtà diverse!
In primis sono una mamma di 2 bellissimi adolescenti: **Ernesto** di 15 anni e **Noemi** di quasi 18. Fiera di averli fatti presto e aver lottato tanto per loro. Un matrimonio difficile, una separazione che dopo 14 anni è ancora abbastanza presente! Loro mi hanno dato la forza per diventare ciò che sono. Mi piace sempre dire che sono i miei maestri di vita! Sono sempre stata una mamma single e ho fatto l'imprenditrice in giro per il mondo a settimane alterne perchè dovevo tornare di corsa a fare "la mamma"! E' stato molto impegnativo e doloroso! Sono sempre stata accusata da tutti perchè non ero la mamma da protocollo, ma sono certa che i ragazzi sono fieri di me! Sono riuscita a insegnarli parecchio anche essendo una mamma "fuori dagli schemi"! Sono la *CEO* di **KDS** *International Business Consulting* (che sta per **Karine de Souza**), aiuto gli imprenditori ad esportare e investire in *Brasile* in modo strategico in modo che un processo così impegnativo e lontano possa essere sicuro e con risultati a lungo termine, contando con la nostra perfetta conoscenza del mercato ed il vantaggio per i clienti di aver un suo team operativo in loco. Oggi **KDS** è un gruppo ormai con una storia di 20 anni. Ha subito parecchie trasformazioni, ha visto passare tante persone che hanno imparato il mestiere e poi se lo sono portati via, è caduto alcune volte e poi si è rialzato, ha una storia tutta sua, oserei dire che è come me ... fuori dagli schemi. Una volta in Italia, ho scelto di fare *Comunicazione e Marketing* a *Bologna* e successivamente una specializzazione in *Commercio Estero*. Ho sempre pensato di fare qualcosa con i miei due paesi, e dopo i primi tre anni di studio, sport e lavoro, ero già follemente innamorata dell'Italia e non avevo nessuna intenzione di tornare a casa. Uno dei più grandi insegnamenti che porto da un mio mentore della pallavolo è: *"Fermati! Chiudi il gli occhi e ascolta il tuo cuore, fai quello che ti dice, visualizza, trova il modo e vincerai sempre!"* Così è sempre stato! Mi sono sempre chiesta cosa mi avrebbe fatto felice. E ho cercato di seguire il mio cuore nonostante la strada fosse tortuosa! Così ho aperto la mia prima società con una amica. La **Elegance** *Eventi & Comunicazione*, che portava e porta tutt'oggi in Italia le aziende brasiliane ad esporre nelle fiere più importanti, gli davamo tutto il supporto perchè il loro investimento fieristico fosse un successo. Abbiamo lavorato con le più grosse società del Brasile perché 20 anni fa nessuno faceva questo mestiere e avere qui un referente per loro non sembrava vero. In un attimo la **Elegance** è diventata riferimento per il Governo brasiliano, le associazioni di categoria, squadre di calcio ecc. La mia socia però aveva bisogno di un lavoro più stabile perchè aveva problemi di salute e così sono rimasta da sola. Fare l'imprenditore non è semplice e non è per tutti. Eravamo giovani e ci voleva tanta energia.
La mia crescita professionale ha portato subito tanti problemi nella mia vita di coppia, e dopo alcuni anni per salvare il matrimonio ho accettato di frenare e avere anche io un lavoro fisso, al porto di *Ravenna*. Facevo solo delle consulenze e passavo i miei clienti ad altre società partner. Per 2 anni ho fatto il lavoro per il quale avevo studiato, le bolle doganali e il commercio estero con Israele e Libano, dal porto di *Ravenna*, con orari fissi e weekend a casa, come da protocollo. Ho imparato tanto. Ma non ero felice!

Non era questo che avevo sognato per me!

Mio marito lo aveva capito ma era ciò che voleva lui. Rimango incinta per la prima volta e perdo mio figlio, scoprendo di avere un tumore raro all'utero. Inizia la chemioterapia e radioterapia. Stop con il lavoro, ferma tutto! I clienti dicono che mi aspetteranno. Che non devo più tornare al porto. Così è stato! Una lotta durata parecchi mesi! Avevo solo 23 anni. Avevo perso il mio bambino, vedevo davanti allo specchio il mio corpo che cambiava, la mia energia non era più la stessa. Ma dentro di me c'era una forza incredibile e l'ho vinto alla grande! Perché chiudevo gli occhi e vedevo tutt'altro! Ho scelto di non smettere di

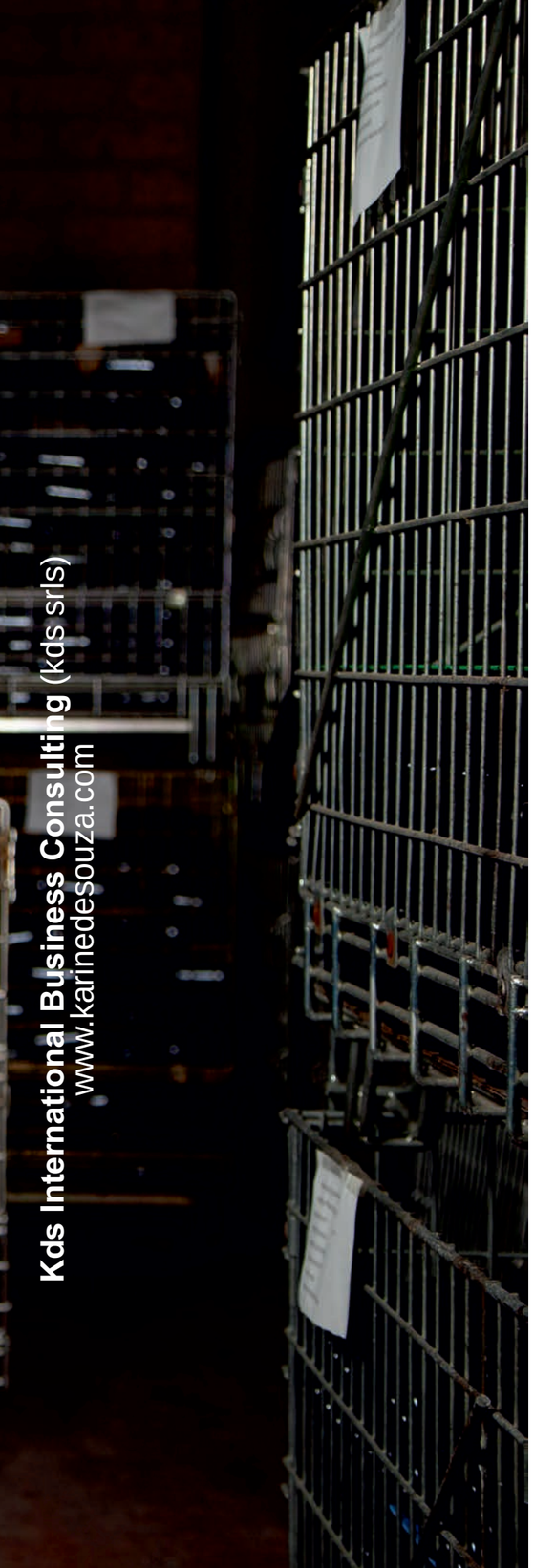
“Il differenziale del gruppo KDS sono proprio io! Sono brasiliana al 100% ma anche italiana al 100%. I nostri clienti trovano nel nostro team non solo professionalità ma anche tutta quella conoscenza culturale dei due paesi che fanno tutta la differenza. E' come avere in Italia un ufficio export brasiliano.”

di lavorare fino a quando ho potuto, e così ho capito l'importanza anche di quel posto, del porto, di quel lavoro e di quelle persone! Era la prima volta che “cadevo” da imprenditrice ma iniziava la mia crescita come persona tra l'ospedale e il porto! Dopo 8 mesi di chemio e radio ho ricominciato da capo! **Elegance** *Eventi & Comunicazione* stava per rinascere insieme a me. Era come me: più forte. Insieme a lei, sono arrivati nuovi clienti di settori diversi in Brasile e in Italia. Italiani che volevano andare in Brasile. Quindi c'era da creare qualcosa che andasse oltre le fiere e gli eventi. La pallavolo mi ha insegnato ad osservare e ad essere veloce, di cogliere le opportunità, molte volte dove molti vedono solo problemi, una delle mie più importanti caratteristiche, così ho sempre colto le opportunità al momento giusto! Ci voleva la preparazione necessaria all'internazionalizzazione. L'economia brasiliana cresceva ed io ero una delle poche sul mercato con l'esperienza e la perfetta conoscenza culturale del Paese. Ci voleva la consulenza sui mercati, la parte commerciale, fiscale, legale, logistica ecc. Sono tornata a studiare. Mentre nasceva la mia prima figlia, io creavo la parte di consulenza del gruppo, tutto ciò che serve alle società quando vogliono investire in *Italia* e in *Brasile*. Ho creato i team di partners qua e là e sono arrivati clienti da altri paesi interessati ad investire ed esportare con la mia consulenza. Così con gli anni la **Elegance** *Eventi & Comunicazione* gestiva la fase degli eventi e marketing, cioè la partecipazione alle fiere o lancio prodotto e la **KDS** *International Business Consulting* il processo di internazionalizzazione vero e proprio, tanto in incoming quanto in outgoing. Poi ho avuto i mio secondo genito e nonostante tutto ho continuato ad investire su me stessa e nel gruppo. Oggi **KDS** ha la sede principale in Italia come consulenza e sviluppo strategico dei diversi progetti con i *Project Managers* divisi secondo i settori di interesse. Mentre i nostri team operativi stanno in *Brasile* a *São Paulo*, *Rio de Janeiro* e *Belo Horizonte*, ed è composto da 17 professionisti tra legali, fiscalisti, commerciali, project managers, spedizionieri, ufficio marketing, ufficio stampa e una Trading. In *Brasile* è fatta tutta la parte operativa mentre da qui insieme al cliente o insieme ai partners negli altri paesi (abbiamo una partnership a *Duba*i e una a *Shangai*) coordiniamo il business e l'investimento. Oltretutto, negli ultimi anni mi sono innamorata anche della crescita personale e dopo aver fatto alcuni corsi con la scuola di **Roberto Re**, diventato anche un mio cliente in *Brasile* oltre che un caro amico, mi sono appassionata al mondo del coaching. Ho fatto un percorso per un paio di anni all'interno della sua *Accademia* come assistente Coach, un corso di Coach e business Coach in *Brasile* al **IBC** (*Istituto Brasiliano di Coach*) e un *Master Practitioner* in *Programmazione Neurolinguistica*. Questa ulteriore formazione mi ha portato a lavorare in modo diverso con le mie aziende. I miei clienti ora vengono guidati a scoprire il loro vero scopo nel processo di internazionalizzazione. . Utilizzo il coaching nella fase iniziale del nostro metodo (certificato presso la **Camera di Commercio**): un metodo che porta l'azienda ad un risultato tangibile in un arco di 6 mesi. Il differenziale del gruppo **KDS** sono proprio io! Sono brasiliana al 100% ma anche italiana al 100%. I nostri clienti

LAVORIAMO IN SETTORI COME:
-Energia rinnovabile
- Automotive
- Cosmetica
- Vini e Agroalimentari
- Edilizia
- Arredamento
- Automazione
- Aerospaziale

E NELL'OTTICA DI INTERNAZIONALIZZAZIONE I NOSTRI SERVIZI SONO:
- Export
- International Agreements
- Joint-Ventures
- M&A

clienti trovano nel nostro team non solo professionalità ma anche tutta quella conoscenza culturale dei due paesi che fanno tutta la differenza. E' come avere in *Italia* un ufficio export brasiliano. Siamo totalmente presenti in *Brasile* anche se localizzati qui! In società ho **Milena**, un ingegnere gestionale, la regina di *Excel* e dei numeri, esperta in internazionalizzazione e **Massimo**, Avvocato aziendalista e Coach. Le parti che chiudono perfettamente il cerchio. Non abbiamo dipendenti ma collaboratori. Ovunque lavoriamo così. Ovviamente è più rischioso ma allo stesso tempo abbiamo persone che da 15 anni sono con noi. Rischiamo di formare collaboratori che dopo vanno via con la nostra conoscenza mettendosi in proprio. Tutta energia sprecata ma piano piano stiamo imparando a selezionarli meglio. Credo sia la parte più difficile. D'altra parte però abbiamo un team straordinario da anni in *Brasile*. Mi sento una donna realizzata nel mio lavoro e dopo aver creato dei processi e manuali operativi, sono riuscita anche a staccarmi un pò dal gruppo e dedicarmi ad altri business come **ECORISO**, la società d'importazione di cannucce di riso in *Italia* e alcuni paesi in *Europa* e *Medio Oriente* (*www.ecoriso.com*) e la rappresentanza in *Europa* per **XPRO-USA** (*www.xpro-usa.com*), un'agenzia di *Trading* americana. Un altro settore che seguo direttamente e che mi ha aperto un mondo, dandomi un'altra identità, è la mia grande passione: i VINI. **KDS** rappresenta tantissime vinicole italiane in *Brasile* e negli anni sono diventata una delle più grandi esperte del settore verso il mio paese. E' nata una società apposita, la **KDS FOOD&WINES** e a gennaio di quest'anno sono nate **KDS IBERIA** (per i vini portoghesi e spagnoli) e **KDS CANADA** (per l'export dei vini italiani in *Canada*). Seguo direttamente le vinicole italiane nella selezione delle etichette per il mio mercato e nella loro formazione per un'esportazione efficace. E stiamo producendo il nostro vino ora! Ho creato anche la **KDS WINE EXPERIENCES** che porta in Italia (e dopo l'era coronavirus anche in *Portogallo* e *Spagna*) gli stranieri (non solo brasiliani) a fare enoturismo! Non posso vendere il vino senza far provare loro le emozioni che ci sono dietro a ciò che stanno consumando. Chi ama il vino ama l'enoturismo e l'*Italia* è meravigliosa, con i suoi vigneti e la sua storia. Troppo bella per non essere degustata e vissuta. Questo expertise mi ha portata ad essere consulente per diversi *Comuni* e *Regioni* italiane che investono nel loro turismo e mi chiamano per visitare i loro punti turistici, strutture, aziende agricole e vigneti con lo scopo di sviluppare pacchetti e insegnarli a promuoversi verso l'estero. E' davvero bello ciò che faccio con loro! Raggiungo così quelli che sono i nostri bisogni superiori: la crescita e il contributo! Inoltre vivo sulla mia pelle un'*Italia* che nemmeno gli italiani conoscono. E' talmente tanta cultura! Mi emoziono ogni volta e non posso che provare gratitudine! Sono grata per l'opportunità che ho di fare ciò che amo in un paese così bello e unico al mondo, e di poter essere *Ambassador* di questa bellezza e unicità all'estero! Il mio scopo è sempre stato quello di essere e fare la differenza per il mio paese portando del valore aggiunto dall'*Italia* e di conseguenza fare la differenza anche qui



Kds International Business Consulting (kds srls)
www.karinedesouza.com

aiutando le aziende italiane. E' ciò che faccio ogni giorno della mia vita! Con amore e passione! Sono proprio fortunata! Da alcuni anni insegno *Wine Export* all'*Università* di *Salerno* nel corso di *Wine Business* e faccio diverse conferenze in *Italia* e all'estero sul tema. Oltre ad insegnare export e internazionalizzazione in altri contesti e aziende in giro per l'*Italia*. Così è nata l'idea con il *Prof.* **Festa**, direttore del corso a *Salerno*, di fare un corso online di *Wine Business* per i mercati esteri: insegnare a professionisti, personale delle cantine e del settore come si fa business nel mondo del vino. Con il patrocinio dell'**ABS** (*Associazione Brasiliana di Sommeliers*) è nata **KDS INTERNATIONAL WINE ACADEMY** che conta con formatori come il *Professor* **Giuseppe Festa** per *wine business*, **Sergio di Loreto** (*Tenuta Frescobaldi*) per *wine marketing* e la sottoscritta per *wine export*, oltre a *Sommeliers* dell'**AIS**, **ABS**, *Assaggiatori* **ONAV** e *Enologi*. Come brand invece abbiamo avuto il patrocinio di **Bellavista**, **Maso Martis**, **Sella&Mosca**, **Tenuta Frescobaldi**, **Tenuta Cavalier Pepe**, **Gruppo Farnese**, **Gruppo Botter** e altri. A ottobre sarà online il primo corso di **INTERNATIONAL WINE BUSINESS** e sarà venduto in *Brasile*, *Portogallo*, *Spagna*, *Canada* e *USA*. Tutta questa passione insieme alla mia curiosità e ricerca dell'eccellenza mi hanno portata a scrivermi alla *Facoltà* di *Enologia.* Direi che il vino ha proprio catturato il mio cuore! Come potete leggere, tutto ciò che sono e che faccio ha due ingredienti come base: passione e divertimento. Non potrei farlo altrimenti. Il resto me lo avete dato e insegnato voi! L'*Italia* è un paese meraviglioso. Pieno di risorse e ancora di opportunità. Credo che il problema sia la rigidità di molte persone che pretendono solo. Tutto il mondo ha gli stessi modelli di gestione e anche peggio, guardate cosa sta succedendo in *Brasile* con il *coronavirus*! Invece di lamentarsi credo che dobbiamo cercare di farci le domande giuste. Solo incolpare e pretendere non è la soluzione, perchè anche se paghiamo le tasse per avere dei servizi (che abbiamo comunque anche se non come vorremmo) non ci da nessuna garanzia del nostro futuro o qualità di vita, questo dipende da noi. Non è da seduti sul divano aspettando l'assegno di disoccupazione o il lavoro per il quale ci siamo preparati che cambieremo la nostra realtà! Scusate la mia schiettezza ma anche questo ho imparato in *Italia*! Un *Paese* che da a chi ha voglia di cercare e darsi da fare! Le risposte sono tutte qui! Certo che ci sono paesi dove si pagano meno tasse ma poi magari non hai altre cose... perchè solo concentrarsi sull'erba del vicino? Anche per noi immigrati, per chi ha voglia di fare e rispetta le regole del vostro paese, siamo un valore aggiunto a livello culturale e molte volte di mano d'opera. Dove è scritto che dobbiamo essere solo domestiche e badanti? Questo è ciò che vorrei che le italiane e le straniere vedessero, e che i miei occhi vedono! Il mio punto di forza è proprio questo: la visione sistemica! E vorrei che la mia storia potesse servire di spunto a qualcuna. Per chiudere questo lungo racconto vi parlo di **SOHO** (*www.sohonlus.com*). La *Onlus* che da 6 anni ho creato con due amiche e che segue progetti di assistenza a bambini e mamme in *Brasile*, *Thailandia* e *Ghana*. Non si può solo ricevere, bisogna anche saper dare, prima di tutto!

E dopo tutte queste righe non resta che fare un brindisi a questa fantasticaItalia, agli italiani e alle ITALIANE!

@kds_food_and_wines
Karine de Souza