



GIORGIA MONDANI

GIORGIA MONDANI DEDICA SUA VIDA AO SEGMENTO DE RELÓGIOS DE LUXO. JUNTO COM SUA FAMÍLIA, É PROPRIETÁRIA DA MONDANI EDITORE E DA MONDANI WEB, PLATAFORMA DIGITAL QUE REÚNE COLECIONADORES, VENDEDORES E AFICIONADOS DO MUNDO INTEIRO

Por Carlos E. Barretti

Nascida em uma família de apaixonados por relógios, você não poderia deixar de ser mordida pelo vírus da relojoaria. Como se envolveu oficialmente nesse mundo?

Sim, devo dizer que me lembro de ter sido cercada por relógios na infância e de ter ido várias vezes com meus pais a Genebra para acompanhar os leilões. Quando eu estava terminando o meu estágio na famosa casa suíça de leilões Antiquorum, meu pai disse que precisava de ajuda para desenvolver nossos negócios familiares no exterior. Então voltei e comecei a trabalhar com eles. Até agora, ainda estou aqui, na Guido Mondani Editore. Mas não parou por aí. Há três anos, criei outra empresa, ainda uma empresa familiar, juntamente com meu marido e meus pais, a Mondani Web: a rede mais confiável do mundo de revendedores de relógios com procedência e também uma agência especializada de mídia social voltada ao universo dos relógios.

2. **Você trabalhou por dois anos na casa de leilões do senhor Osvaldo Patrizzi. Por favor, conte aos nossos leitores sobre essa experiência. Isso teve alguma influência na criação da Mondani Web?**

A Antiquorum foi uma experiência incrível para mim. Esse período trabalhando no departamento de marketing me permitiu lidar não apenas com jornalistas em todo o mundo, mas também com importantes clientes e colecionadores. Tive a chance de aprender muitos aspectos do mundo do leilão e pude aprimorar minhas habilidades graças a Osvaldo Patrizzi e à pessoa que, na época, era a diretora do departamento de marketing e também minha chefe direta, madame Karin Tasso.

Naquela época, as mídias sociais não tinham a mesma influência e importância que têm hoje, portanto, a Mondani Web foi algo que nasceu em nossa mente vários anos depois da minha experiência na Antiquorum. A Mondani Web não é apenas uma rede confiável de revendedores de relógios que oferece benefícios importantes e exclusivos, além de suporte e visibilidade, mas também a principal agência de comunicação no mundo dos relógios. Oferecemos gerenciamento e exposição de mídia social por meio de nossos diversos perfis, com mais de 2 milhões de seguidores. Hoje, graças à Mondani Web, colaboro com várias casas de leilão e as apoiamos e ajudamos na promoção de todos os seus leilões. Entre nossos clientes, temos Christie's, Sotheby's New York, Antiquorum, Artcurial, Bukowskis, Kaplans, Fortuna e outros. Isso é algo de que tenho muito orgulho.

3. **Qual é a sua opinião sobre os altos preços alcançados por alguns modelos, especialmente da Rolex e da Patek Philippe? Você não acha que algumas dessas peças estão supervalorizadas?**

Acho que algumas peças que apareceram em leilão e quebraram recordes mundiais impressionantes mereciam alcançar esse tipo de resultado, mas apenas em alguns casos particulares, em que o relógio era realmente único ou particularmente raro e limitado. Em muitos outros casos, alguns números pendentes não tinham muito sentido, do meu ponto de vista, e certamente não coincidem com a realidade do mercado. Mas, ao mesmo tempo, também é empolgante ver colecionadores em todo o mundo que "brigam" por alguns relógios especiais.

“Acho que algumas peças que apareceram em leilão e quebraram recordes mundiais impressionantes mereciam alcançar esse tipo de resultado, mas apenas em alguns casos particulares”

4. **Você também é colecionadora de relógios? Quais são as suas marcas favoritas?**

Sim, eu coleciono, mas meu marido em particular é realmente um nerd dos relógios e juntos temos algumas belas peças, principalmente da Patek Philippe, da Rolex e da Omega.

5. **Você ainda vê alguns relógios específicos como um bom investimento hoje ou, em sua opinião, os preços já atingiram o topo?**

Acho que alguns dos relógios que já atingiram preços loucos ainda têm margem para crescer. Todo mundo esperava uma enorme queda de preço durante a pandemia de Covid-19, mas isso não aconteceu... Os preços dos relógios esportivos da Rolex com caixa em aço inoxidável ainda podem subir mais, assim como os dos Patek Philippe Nautilus e Aquanaut e os dos Audemars Piguet Royal Oak. Alguns modelos nos quais eu investiria e ainda não atingiram preços muito altos são os Rolex Datejust vintage e os Omega Speedmaster modernos de algumas edições limitadas.

6. **Você encontrou mais dificuldades no mundo dos negócios por ser mulher?**

Ser mulher no mundo dos homens tem aspectos bons e ruins... No começo, não era fácil. Eu também era muito jovem, mas sempre prestava bastante atenção em não dar muita "confiança" aos meus clientes e, ao mesmo tempo, tentava ser forte, durona e reconhecida por minha credibilidade nesse tipo de negócio. Desde que conheci meu marido, há quase dez anos, estivemos sempre juntos em todos os shows e criamos a Mondani Web juntos: agora

“Os preços dos relógios esportivos da Rolex com caixa em aço inoxidável ainda podem subir mais, assim como os dos Patek Philippe Nautilus e Aquanaut e os dos Audemars Piguet Royal Oak”

quase todo mundo me vê em uma parceria única com ele. A força da família é a chave e também é um fator importante quando trato com meus clientes. A família sempre vem em primeiro lugar. Hoje eu gerencio um grupo de 250 homens que me escutam e seguem as minhas regras. Esse é o poder das mulheres...

7. **Conte aos nossos leitores sobre o processo de criação, produção, lançamento e promoção de um livro de relojoaria da editora de sua família.**

Os livros Mondani são inteiramente dedicados à Rolex e à Patek Philippe, porque nesses casos sabemos que somos os principais especialistas e temos material suficiente para fornecer as informações mais confiáveis. Meus

país são quem literalmente “faz” os livros. Eu os ajudo com o conteúdo e com a pesquisa de relógios importantes e raros de colecionadores em todo o mundo. É um longo trabalho para encontrar boas informações, conversar com especialistas internacionais, coletar fotos e materiais e oferecer a melhor qualidade para um produto de luxo. O marketing é sempre forte, usamos principalmente mídias sociais e esses canais estão nos ajudando bastante. Eu diria que uma das coisas que os nossos clientes mais apreciam é o nosso serviço de atendimento ao cliente; estamos lá antes, durante e após a compra dos livros e eles podem contar conosco a qualquer momento.

“Acho que visitar eventos de relógios ainda será relevante, mas apenas para um número muito menor de interessados e revendedores, porque a tecnologia agora permite que eles comprem e vendam por meio de algum aplicativo”

8. Em um mundo cada vez mais digital, como você vê o futuro dos livros sobre relógios de luxo como os produzidos pela Mondani Editore? Acha que esse segmento pode desaparecer?

Acredito que certos colecionadores ainda apreciarão os livros de papel, na verdade, ainda mais. Este ano vendemos mais do que nunca e, por isso, certamente devemos agradecer a nossa confiabilidade, seriedade e enorme presença internacional nas mídias sociais. Agora, as pessoas podem realmente entender quão ruins as informações que encontram na internet podem ser — é difícil reconhecer o bom enquadramento das más fontes — e apreciar o trabalho e a qualidade por trás de nossas publicações.

9. Você tem uma publicação especializada em relógios, a Revista Mondani, e também escreve para outras revistas de relógios. Qual é o seu tema favorito: relógios modernos, antigos, coleções de relojoaria, leilões ou a história das marcas?

Na *Revista Mondani*, que agora também está disponível em formato digital, para os dispositivos Apple e Android, tentamos oferecer um conteúdo exclusivo: não escrevemos realmente sobre marcas ou sobre os relógios mais recentes produzidos por marcas internacionais ou pequenas, mas tentamos nos concentrar no que os colecionadores querem saber. Portanto, graças à ajuda e contribuição de especialistas internacionais, falamos sobre investimentos, valores de relógios, detalhes de relógios que fazem diferença em seu valor, resultados de leilões, tendências de mercado etc.

10. Em sua opinião, como a Covid-19 afetou a indústria de relógios em curto e médio prazos?

Acho que até agora a indústria de relógios foi uma das que melhor reagiu a essa emergência e à recessão global, mas só o tempo nos dirá mais. Certamente acho que o relógio de luxo continuará sendo um bem seguro e os colecionadores ainda quererão investir em relógios modernos e *vintage*.

11. Com a crise da Covid-19, o mundo e a indústria terão de se adaptar muito rapidamente. Em sua opinião, eventos como Baselworld ou W&W (Watches and Wonders) ainda serão relevantes após essa pandemia?

Acho que visitar eventos de relógios ainda será relevante, mas apenas para um número muito menor de interessados e revendedores, porque a tecnologia agora permite que eles comprem e vendam por meio de algum aplicativo. Por exemplo, no nosso WhatsApp Trade Group, os revendedores compram e vendem centenas de relógios todos os dias e lá eles podem contar com minha supervisão e com regras estritas. Portanto, em minha opinião, esses eventos provavelmente se tornarão menores no futuro.

Em relação ao Baselworld, não fiquei tão surpresa ao ver grandes marcas deixarem o evento, mas ao mesmo tempo senti muito, porque é como o fim de uma era mágica. Era tão bom saber que tínhamos esse compromisso anual com clientes, parceiros e amigos de todo o mundo. Todos sempre estavam lá, o mundo inteiro do segmento de relógios e joias juntos!

Não sei como vai ser sem o Baselworld... vou sentir falta! ☹️

“Acredito que certos colecionadores ainda apreciarão os livros de papel, na verdade, ainda mais. Este ano vendemos mais do que nunca...”

